Deutsches Institut für Altersvorsorge

Psychologie der Altersvorsorge

Wie entscheiden Paare? Eine Typologie

Ursula Groeger, Stephan Grünewald, Heiko Thomas

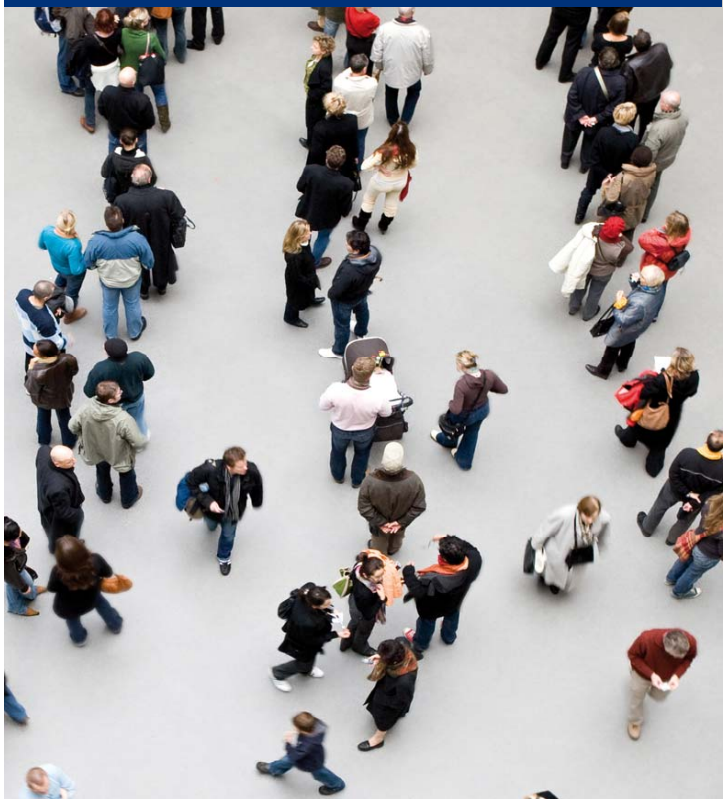
rheingold
im Auftrag des
Deutschen Instituts für Altersvorsorge, Köln

Berlin, 17. Januar 2012

© Deutsches Institut für Altersvorsorge

Quotierung
Qualitative Forschung

Anzahl der Befragten:
36 Frauen/Männer



Step 1: Qualitative Grundlagenstudie

Durchführung von:

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

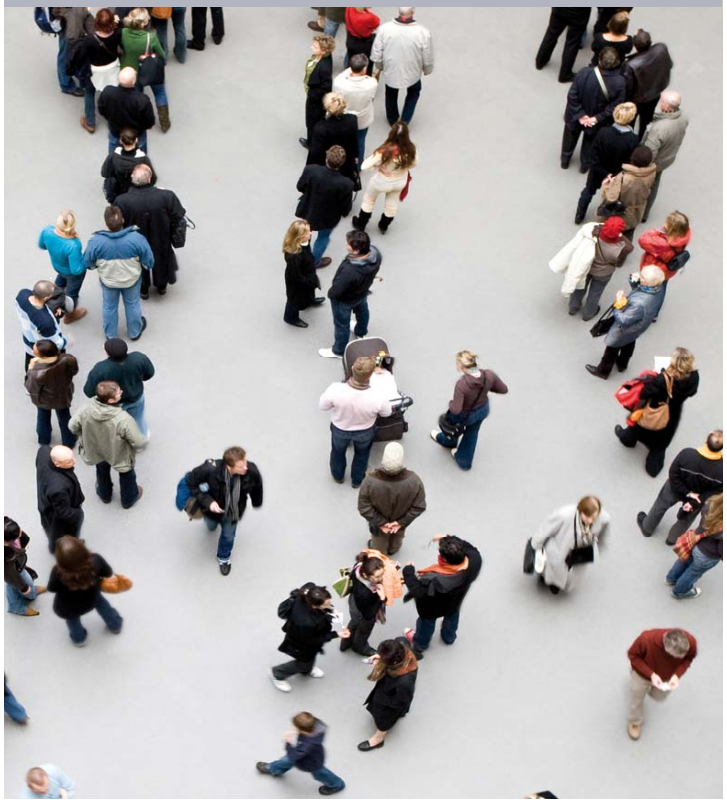
Erhebungsort
- Köln

© Deutsches Institut für Altersvorsorge

Quotierung

Qualitative Forschung

Anzahl der Befragten:
36 Frauen/Männer



Geschlecht: paritätisch

Alter: 25 bis 50 Jahre

Haushaltsform:
- Alle leben in einer Ehe/Partnerschaft
- 50% haben Kind/Kinder, 50% ohne Kinder

Wohnform:
- 50% Eigenheim, 50% Miete

Haushaltseinkommen:
- 2.500 bis 7.500 Euro Brutto/Monat

Einkommensverteilung:
- 50% Alleinverdiener
- 50% Doppelverdiener

© Deutsches Institut für Altersvorsorge

Quotierung
Quantifizierung

Anzahl der Befragten:
1.000 Frauen/Männer

Step 2: Quantitative Online-Erhebung

N = 1.000 Mehrpersonenhaushalte, repräsentativ nach Alter und Geschlecht.

Identisch zum qualitativen Teil:

- Mehrpersonen-Haushalte
- Alter 25 bis 50 Jahre
- HH-Brutto monatlich zw. 2.500 und 7.500 Euro

Durchführung mit Unterstützung eines externen Spezialisten für Online-Erhebungen.

© Deutsches Institut für Altersvorsorge

Dynamik des Themas

Die Befragten befinden sich alle in vergleichsweise **gesicherten Lebensverhältnissen.**

Doch trotz

- z.T. großer Vermögenswerte und
- meist sicherer Lebens- und Arbeitsverhältnisse

erscheint die finanzielle **Zukunft im Alter unsicher und ungewiss!**

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

Woran liegt das?

Dynamik des Themas

Bereits die Kombination der Worte **Alter und Sorge** konfrontiert 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

auseinander zu setzen.

Dynamik des Themas

Kulturelle Rahmenbedingungen

Seit der Finanzkrise hat das Thema Sterblichkeit auch die Finanzprodukte erfasst:

Finanzinstitute (Banken, Versicherungen)…

- werden nicht mehr als ‚sichere Bank' erlebt,
- sind (auch) ‚sterblich' geworden.

- Mit den Pleitekandidaten im EU-Raum scheint auch der EURO seinen Todesstoß zu erhalten.

- Dabei drohen auch die persönlichen Spareinlagen oder Wertpapiere im Loch der Finanzkrise zu versinken.

Die **Unberechenbarkeit** der (Finanz-) Welt ist heutzutage **allgegenwärtig**.

Dynamik des Themas

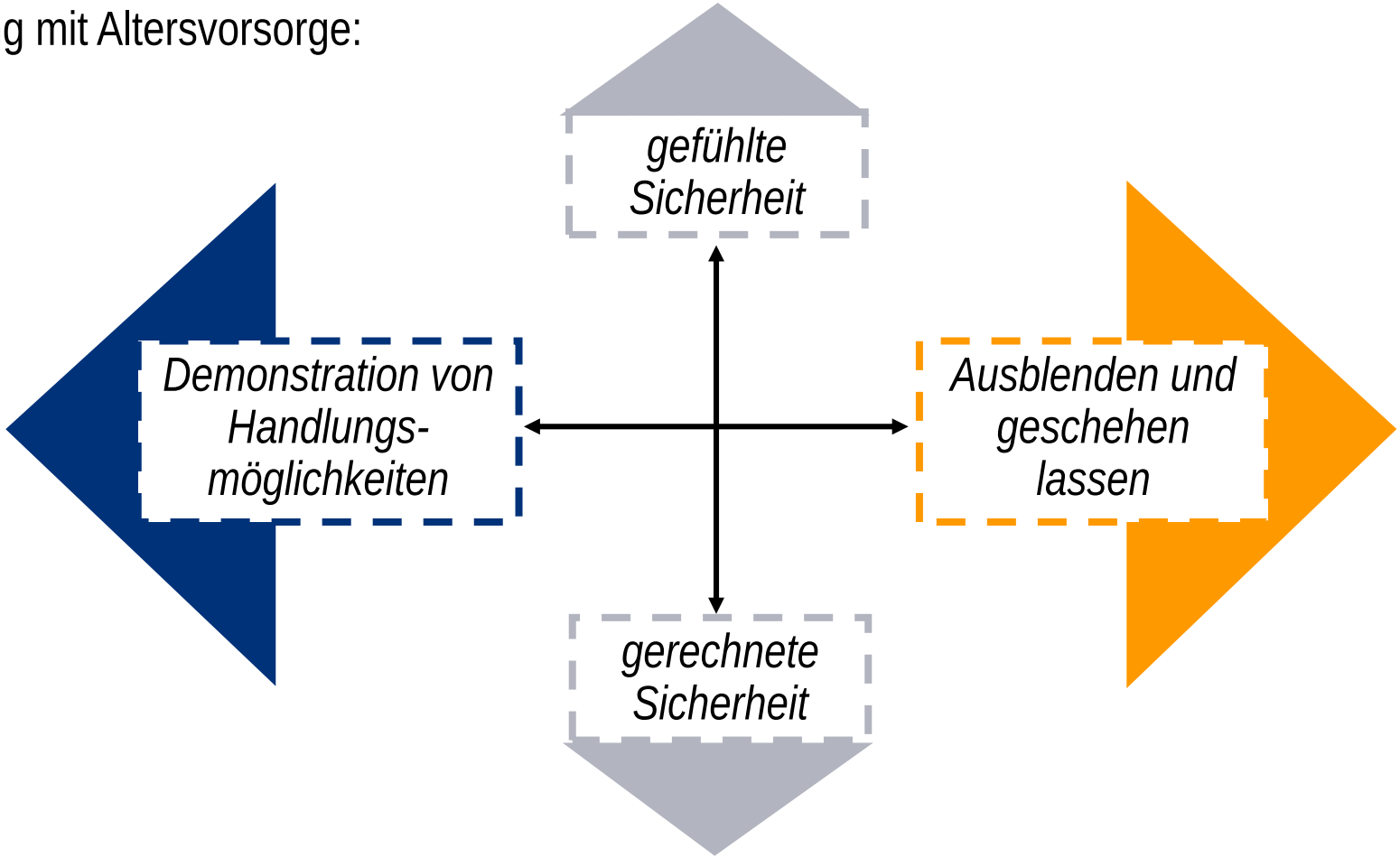
Dieser **doppelte Sterblichkeits-Druck** macht verständlich, dass die Auseinandersetzung mit Altersvorsorge derzeit durch zwei Mechanismen bestimmt wird:

- Einerseits gibt es eine Tendenz, **das Thema auszublenden, kleinzureden oder zu verschieben.** Lieber wird das gegenwärtige Leben als wesentlicher Wert in den Vordergrund gerückt.

- Andererseits **demonstriert man durch** vielfältige, aber häufig unkoordinierte **Aktivitäten Beweglichkeit und Lebendigkeit**. Man will zeigen, dass man überhaupt etwas tut, denn damit kann man sich beruhigen.

Psychologischer Wirkungsraum ‚Altersvorsorge'

Umgang mit Altersvorsorge:



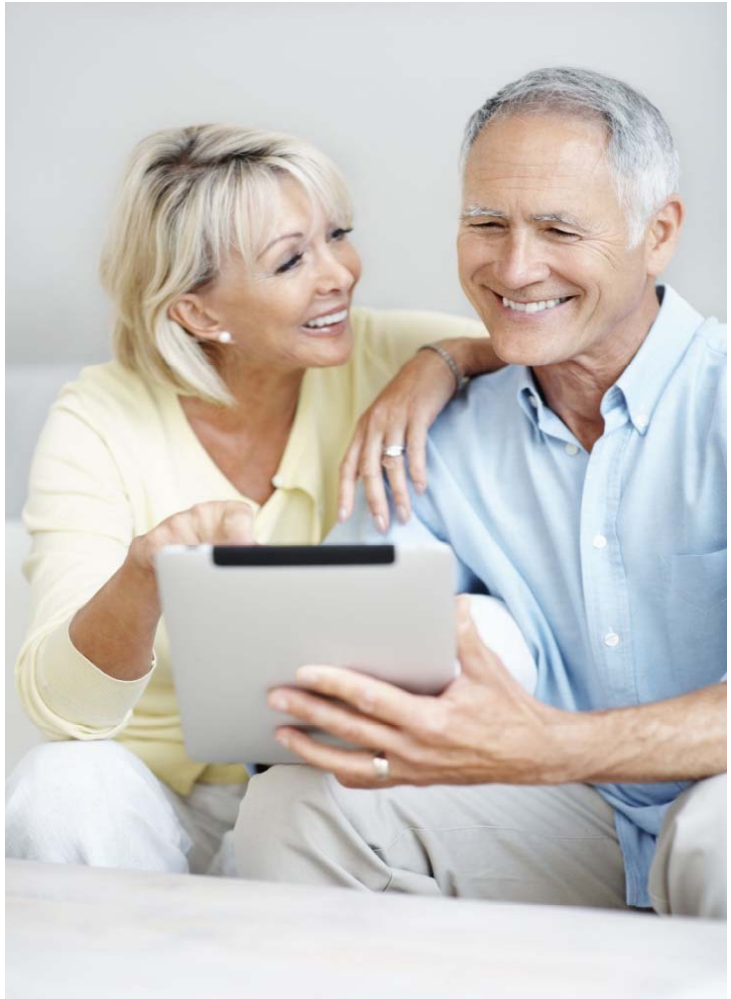
Entscheidungsverhalten bei Paaren

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

Bezogen auf die Aktivitäten zur Altersvorsorge zeigt sich bei den befragten Paaren im weitesten Sinne eine **Konsens-Suche**. Das Thema Altersvorsorge ist verunsichernd – gerade deswegen werden **gemeinschaftliche Entscheidungen** angestrebt.

Nur selten brechen **Unstimmigkeit, Vorwürfe oder Konflikte** beim Thema Altersvorsorge auf.
Die meisten Paare vermitteln einen übereinstimmenden und harmonischen Eindruck.

Entscheidungsverhalten bei Paaren

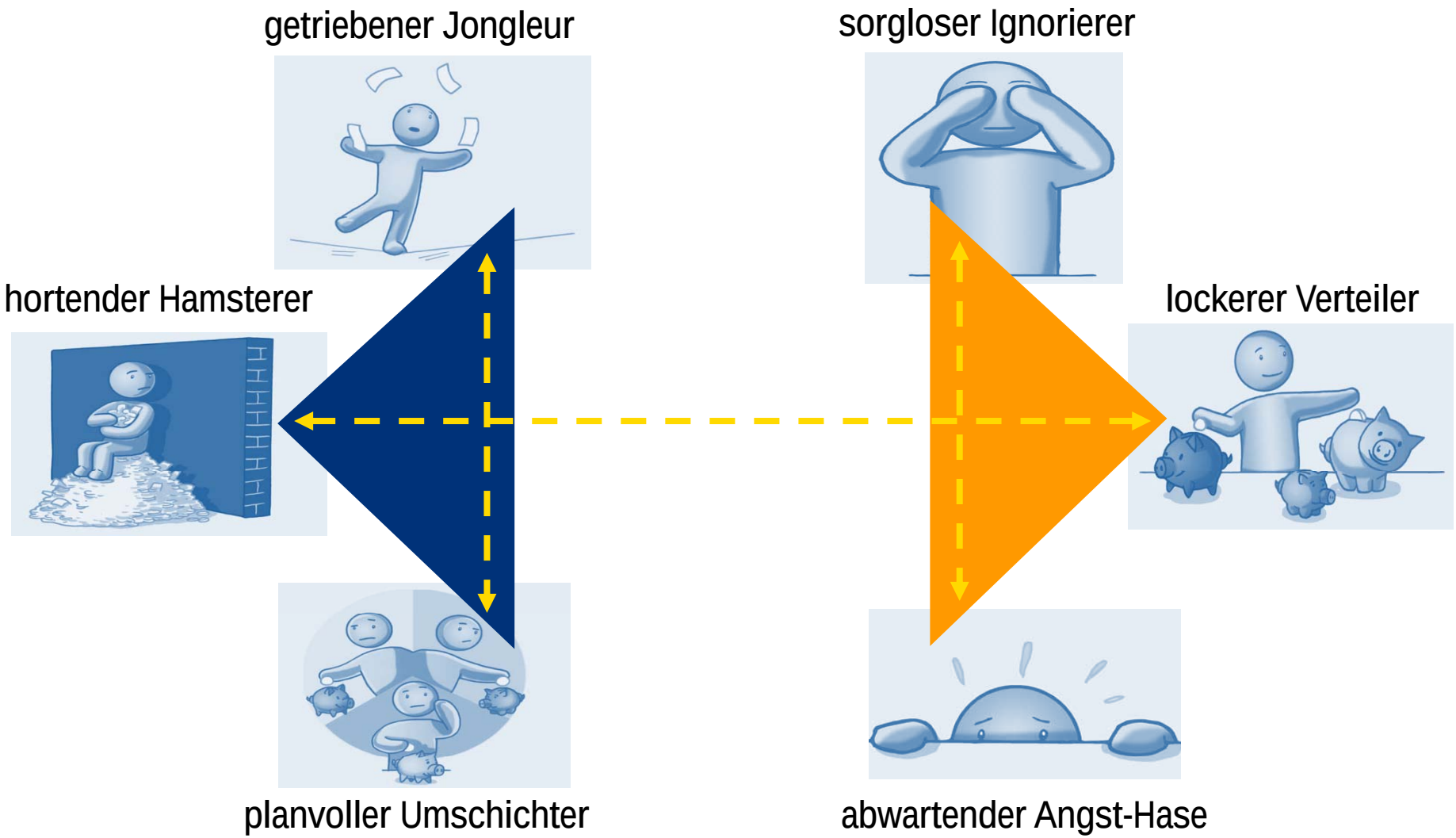


Ein **Leben in einer Partnerschaft** wird als Schutz vor den Unwägbarkeiten des Alters erlebt. Die Partnerschaft gibt ein **Gefühl von Sicherheit**.

Das ist jedoch sehr unterschiedlich gelagert:

- Mal wird der **Partner als zusätzlicher ‚Besitz'** angesehen,
- mal erlebt man die Partnerschaft als **Bereicherung**,
- oder als **Korrektiv**.

Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren



Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Typus ‚hortender Hamsterer`

„Riester haben wir gemacht, damit wir die Förderungen mitnehmen können. Wir wären ja blöd, wenn wir das nicht mitnehmen würden."

Typus-Merkmale:

- Dieser Typus **‚thront' auf seinem Besitz.**
- Er verhält sich geizig und akribisch.
- Ein Altersvorsorgepaket wird sehr geschäftlich ‚ausgeklügelt`, wirkt aber **wenig lebendig**.
- Läuft Gefahr, seinen Reichtum nicht in Lebensqualität zu überführen, sondern sich hinter hohen Mauern zu **verschanzen** und seinen Reichtum unter sich zu **‚begraben'**.
- In der Partnerschaft herrscht oft ein **gemeinsamer Geiz** bis ins Alter.
- Wie bei Dagobert Duck nagt hier die Sorge, dass das Vermögen nicht ausreichen könnte.
- Häufig gibt es in Fragen der Altersvorsorge einen **Alleinentscheider**, oder beide Partner kümmern sich um ihren Teil.

Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Typus ‚getriebener Jongleur`

„Wir sind beide berufstätig, man kann nicht planen. Ich weiß ja nicht, ob wir in 10 Jahren noch ein Paar sind.“

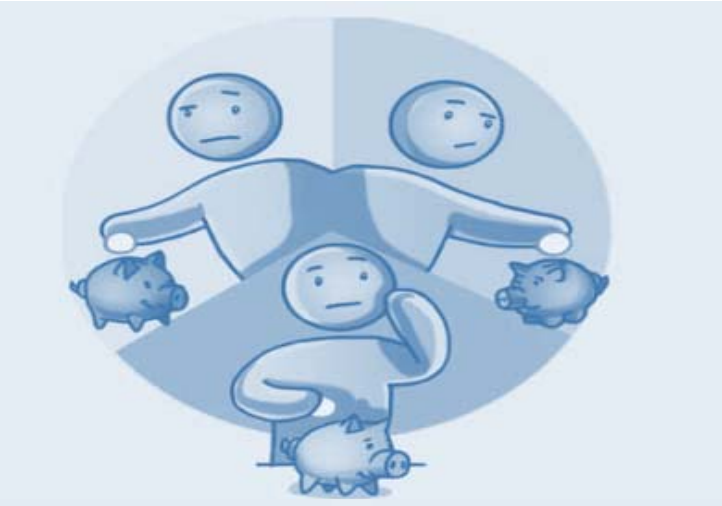
Typus-Merkmale:

Durch Sorge angetrieben, werden **viele verschiedenartige Geldanlagen** getätigt. Die Vorsorge-Strategie ist **vielseitig**, wirkt zugleich aber **unsystematisch**.

- Ständig wird mit unterschiedlichen Anlageformen experimentiert.
- Es herrscht jedoch ein stetes Gefühl von **Getrieben-sein**. Durch die finanziellen Kunststücke will man sich als **Finanz-Virtuose** beweisen, den keine Krise in die Knie zwingen kann.
- In der Partnerschaft sind ‚Jongleure‘ eher distanziert und unentschieden. Die **Partnerschaften** sind **nicht sehr innig bzw. gefestigt**. Auch hier wird noch mit Bindung experimentiert.

Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Typus ‚planvoller Umschichter`



„In 10 Jahren werden wir die Altersvorsorge aufstocken. Dann haben wir das Eine abbezahlt und können dann schön in was Neues investieren.“

Typus-Merkmale:

- **Schichtet** in jeder Lebensphase seine Altersvorsorge **um**, passt sie an neue Anforderungen an.
- Dabei **erfindet** er sich und die Altersvorsorge seiner Familie **immer wieder neu**.
- Paare vom Typus ‚Umschichter initiieren damit in regelmäßigen Abständen eine Art finanzieller und ideeller **Wiedergeburt**.
- Zeigen dabei ein **leidenschaftliches Organisieren** und **Planen**, handeln strukturiert, rational und kalkulierend.
- Der **Partner** wird **aktiv mit einbezogen**, der nächste Schritt wird gemeinsam diskutiert.
- Die **Familie** bzw. die **Entwicklung der Kinder** ist über weite Strecken das Maß für aktuelle Umschichtungen.

Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Typus ‚sorgloser Ignorierer`

„Wir neigen dazu, Altersvorsorge nicht zum Thema zu machen. Die Rente ist noch 30 Jahre hin, das ist viel Zeit.“

Typus-Merkmale:

- Beide Partner wollen **nicht genau hinschauen**, beschäftigen sich ungern mit dem Thema ‚Altersvorsorge‘.
- Stecken wie der Vogel Strauß den **Kopf in den Sand**, um sich nicht mit der Altersproblematik zu belasten.
- Großes **Bedürfnis nach Freiheit**, die Partner wollen sich nicht einschränken müssen.
- Beide sind sich einig im Ignorieren, **vermeiden Festlegungen** bei Sparen und Altersvorsorge.
- Vorherrschend ist der Wunsch nach **Un- abhängigkeit und Beweglichkeit** sowie nach einem **Leben im Hier und Jetzt**.
- Das ermöglicht es, Zukunftsfragen **endlos aufzuschieben**.

Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Typus ‚abwartender Angst-Hase`

„Das Tagesgeldkonto dümpelt so vor sich hin."

Typus-Merkmale:

- Dieser Typus ist bei Gelddingen sehr vorsichtig und **wenig entscheidungsfreudig**.
- Immer auf der Suche, kann sich aber aus **Angst vor einer falschen Entscheidung** nicht entscheiden bzw. festlegen.
- Die Partner schieben Entscheidungen auf die **lange Bank**.
- Man liegt ständig ‚auf der Lauer' in der **Hoffnung auf ein ideales Produkt**. Stets meldet sich bei einem der Partner jedoch **Zweifel** an der Richtigkeit.
- Daher bleiben viele Vorsätze in einer **ewigen Warteschleife**. Häufig arrangiert man sich mit einem Tagesgeldkonto.
- Auseinandersetzungen werden so vermieden.

Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Typus ‚lockerer Verteiler`

„Wichtig bei der Absicherung ist es, nicht zu klumpen."

Typus-Merkmale:

- Die Anlagestrategie von Menschen dieses Typus gleicht der eines Eichhörnchens: Sie haben **eine Reihe unterschiedlicher Vorsorge-Depots** angelegt.
- Z.T. wird ‚vergessen', was man alles gemacht hat. Dieser Typus will es selber nicht so genau wissen und sich in dem Gefühl aufhalten, einiges zurückgelegt zu haben.
- Das schafft ein **beruhigendes Gefühl**, für das Alter etwas getan zu haben.
- Wenn man ein vergessenes Depot wiederentdeckt, schwelgt man **voller Zuversicht** in seinem **geheimen Reichtum**.
- Die Partner **teilen ihre Vorräte** miteinander und wollen auch das Alter in der Partnerschaft teilen.

Typologie zur Altersvorsorge bei Paaren

Getriebener Jongleur:
Viel Lärm um Nichts

Sorgloser Ignorierer: Im
Hier und Jetzt leben

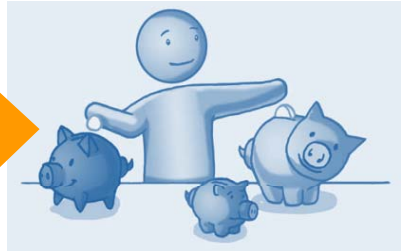
gefühlte Sicherheit

Hortender Hamsterer:
Verstecken hinter Mauern

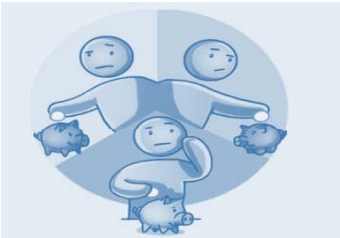
Demonstration von Handlungs-möglichkeiten

Ausblenden und geschehen lassen

Lockerer Verteiler:
Ständiges Neu-Entdecken



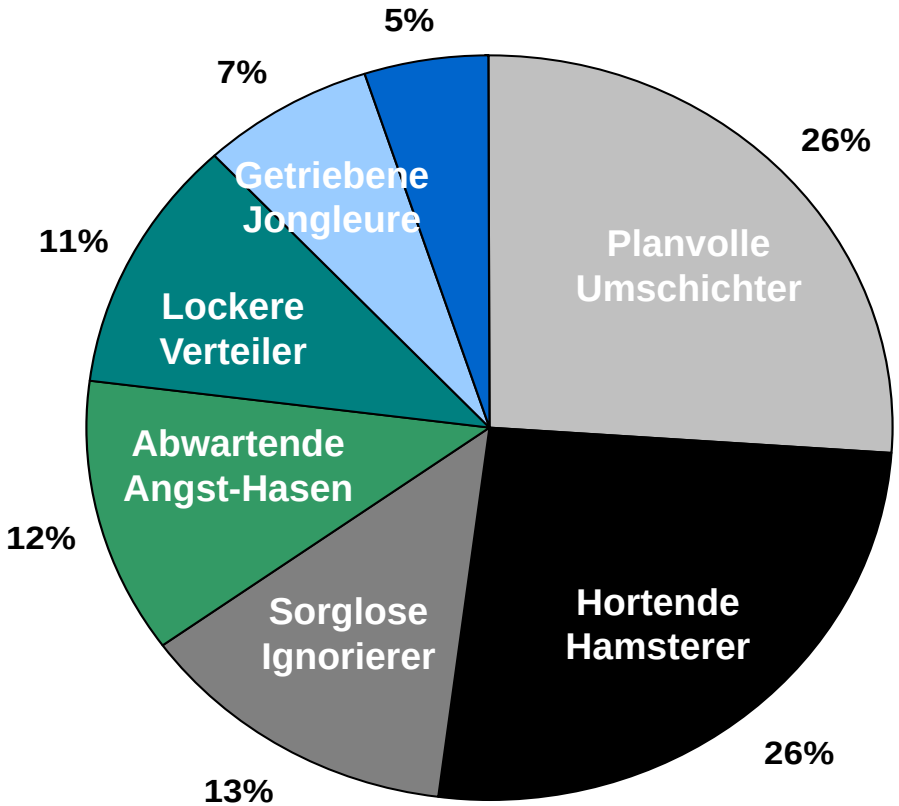
Planvoller Umschichter:
Regelmäßige Wiedergeburt



gerechnete Sicherheit

Abwartender Angst-Hase:
Ewiges Umkreisen

Häufigkeitsverteilung der Typen



Bei der Quantifizierung der Typologie erwiesen sich jeweils 26% als ‚Umschichter' und ‚Hamsterer'.
Diese beiden Typen stellen die größten Gruppen dar.
5% der 1.000 Befragten konnten nicht eindeutig zugeordnet werden.

Bewertung unterschiedlicher Anlageformen

Die ‚Rendite' der verschiedenen Anlagen und Vorsorgemaßnahmen setzt sich 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.').

© Deutsches Institut für Altersvorsorge

Bewertung unterschiedlicher Anlageformen

Beliebt sind vor allem Produkte, die neben der finanziellen Rendite auch eine **hohe psychologische Rendite** versprechen: Beruhigung und Lebendigkeit.

Besondere Chancen haben Produkte,

- … die (lebenslange) **Aktivität** versprechen, zum Beispiel Immobilien.
- … die rasch wieder **aus dem Blick geraten** (im Sinne eines Vorrats-Depots).

Bewertung unterschiedlicher Anlageformen

- Der Charme einer **Kapital-Lebensversicherung:** Man kann sie nach dem Abschluss einfach wieder vergessen, muss sich nicht weiter um das Produkt / und den Lebensabend kümmern.
- **Tagesgeld und Sparbuch** ermöglichen, das Thema Altersvorsorge erst einmal auszublenden zugunsten des Gefühls der ständigen persönlichen Verfügbarkeit.
- **Vermögenswirksame Leistungen** und die **Rürup- oder Riesterrente** vermitteln Sicherheit bis ins hohe Alter und eine gefühlte Rendite in Form von staatlichen Geldgeschenken.

© Deutsches Institut für Altersvorsorge

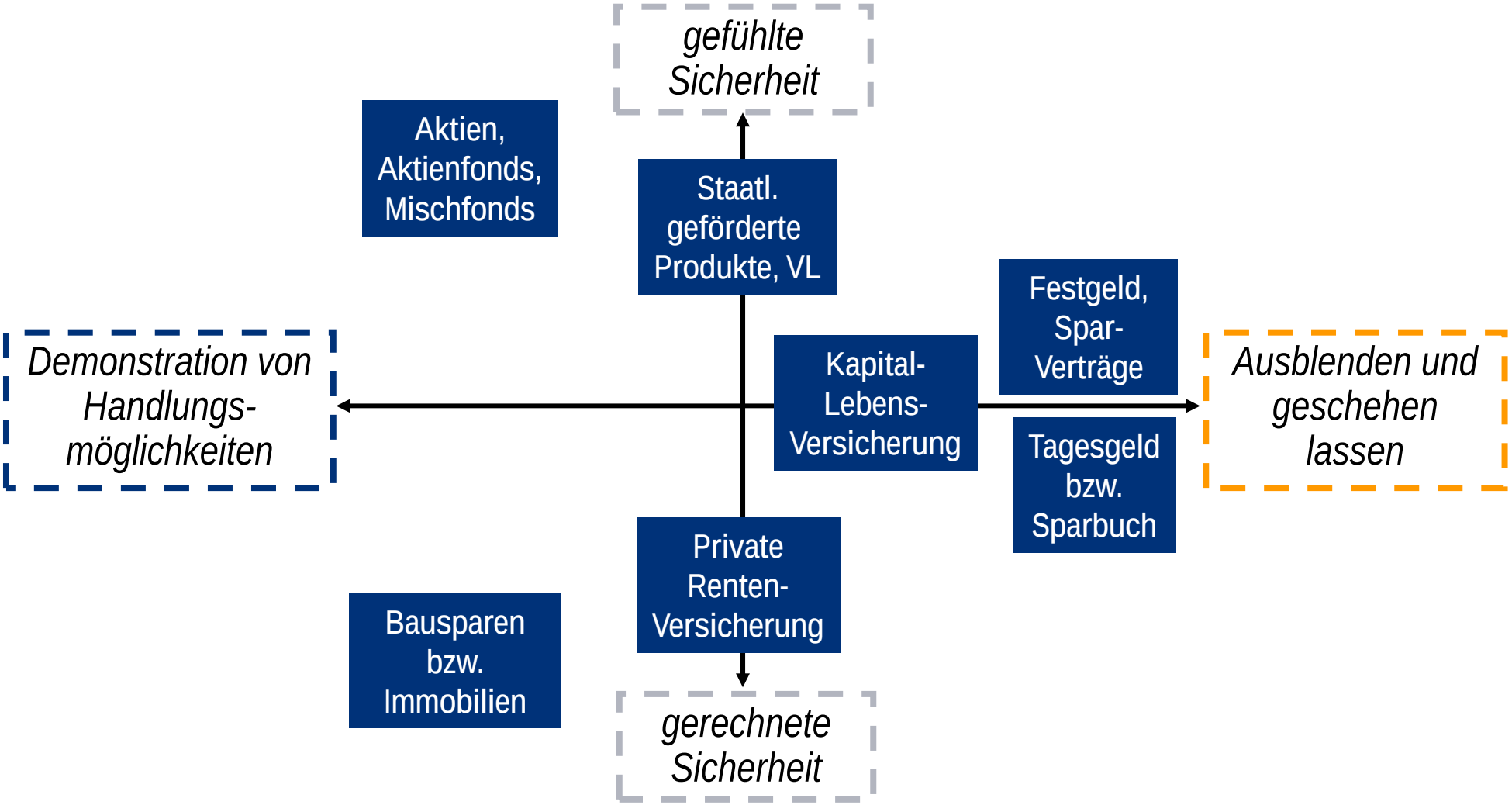
Bewertung unterschiedlicher Anlageformen

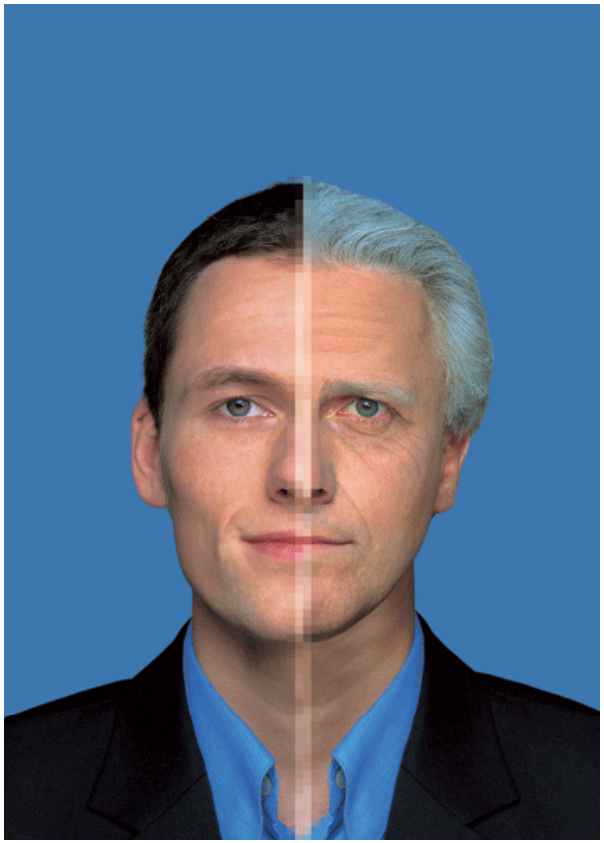
Immobilien verheißen heute sowohl eine finanzielle als auch eine psychologische Rendite:

- Sie bieten **sichere Vermögenswerte und**
- **freudvolle Nutzwerte**. Sie 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.

Bausparen wird als Vorfreude auf diese Beweglichkeit erlebt!

Bewertung unterschiedlicher Anlageformen





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Deutsches Institut für Altersvorsorge
Lindenstr. 14 · 50674 Köln
Telefon: 0221-9242 8105
Fax: 0221-9242 8107
E-Mail: info@dia-vorsorge.de
www.dia-vorsorge.de

rheingold
Institut für qualitative Markt- und Medienanalysen
Kaiser-Wilhelm-Ring 46 · 50672 Köln
Tel. +49/(0)221/912 777-0
Fax +49/(0)221/912 777-55
E-mail: rheingold@rheingold-online.de
www.rheingold-online.de