

Rahmenkonzept für Altersvorsorgeforschung
zur Modellierung der Altersvorsorgebereitschaft

–

Psychologische Ansätze und empirische Untersuchung

Zur Erlangung des akademischen Grades eines
Doktors der Wirtschaftswissenschaften
(Dr. rer. pol.)

von der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT)
genehmigte

DISSERTATION

von
Magdalena Sałek (M.A.)

Tag der mündlichen Prüfung: 28.07.2010

Referent: Prof. Dr. Ute Werner

Korreferent: Prof. Dr. Hagen Lindstädt

Karlsruhe 2010

Shefrin und Thaler erklären dieses Phänomen dadurch, dass Menschen Einkommensänderungen mental unterschiedlich interpretieren. In Anlehnung an den entsprechenden Buchhaltungsbegriff unterscheiden die Autoren drei grundlegende Ausprägungen: das Konto für laufendes Einkommen (Current Income), das Konto für gegenwärtiges Vermögen (Asset Account) und für künftiges Einkommen (Future Income).¹⁸⁸ So werden beispielsweise kleine Geldzugänge dem laufenden Einkommen zugewiesen und wahrscheinlich zeitnah ausgegeben, während unerwartete Geldzugänge dem Vermögen zugewiesen und folglich zurückhaltender aufgebraucht werden.¹⁸⁹ Denn das Vermögenskonto ist durch eine höhere Sparneigung gekennzeichnet als das Einkommenskonto.

Im Weiteren ist die Darstellung (*Framing*) des Einkommensstroms maßgeblich dafür, auf welchem der mentalen Konten ein Geldzuwachs „verbucht“ wird. Dies hat Auswirkungen auf die marginale Konsum- bzw. Sparneigung.¹⁹⁰ Werden beispielsweise Teile der Gehaltszahlungen nicht monatlich, sondern am Jahresende ausgezahlt (z.B. Boni), kann dies zu einer Erhöhung der Ersparnisse führen.¹⁹¹ Zum einen reduziert sich das laufende Einkommen (Current Income) in Höhe der zu berücksichtigenden Jahresendzahlung, und andererseits wird die hohe Einmalzahlung dem Vermögenskonto zugeordnet.

2.1.3.3 Vorsorgemodell von Leinert

Leinert versucht das Altersvorsorgeverhalten in einem verhaltenspsychologischen Modell zu beschreiben (vgl. Abb. 6).¹⁹² Dafür unterscheidet er die Phasen Vorsorgeplanung und Vorsorgesparen und untergliedert sie im Weiteren jeweils in Absicht und Umsetzung. Jede Phase beinhaltet bestimmte Aktivitäten:

Die **Vorsorgeplanung** beginnt mit der *Absicht*, sich mit dem Thema Altersvorsorge beschäftigen zu wollen. Die *Umsetzung* dieses Vorhabens vollzieht sich in kognitiven Vorgängen, die auf Informationsverarbeitung hinsichtlich der finanziellen Möglichkeiten und zukünftigen Bedürfnisse abstellen und schließlich zur Festlegung der erforderlichen Höhe der Sparbeiträge führen.

Für das **Vorsorgesparen** ist ebenfalls zuerst eine ausgeprägte *Absicht* erforderlich. Die *Umsetzung* erfolgt, indem das geeignete Vorsorgeprodukt unter Berücksichtigung der Ergebnisse der Planungsphase ausgewählt und der Altersvorsorgevertrag abgeschlossen wird.

¹⁸⁸ Vgl. (Shefrin und Thaler 1988). Die Idee der mentalen Konten hat im Weiteren breite Anwendung für die Erklärung des Kaufverhaltens gefunden. Gemäß diesem Ansatz werden mentale Budgetierungskonten für unterschiedliche Ausgabenkategorien wie z.B. Lebensmittel, Kultur usw. gebildet. Vgl. dazu (Thaler 1985), (Heath et al. 1995), (Heath und Soll 1996) und zusammenfassend (Thaler 1999).

¹⁸⁹ Vgl. (Winnett und Lewis 1995), (Levin 1998).

¹⁹⁰ Vgl. (Thaler 1990).

¹⁹¹ Für das Beispiel vgl. (Shefrin und Thaler 1988, S. 633f).

¹⁹² Vgl. (Leinert 2006).

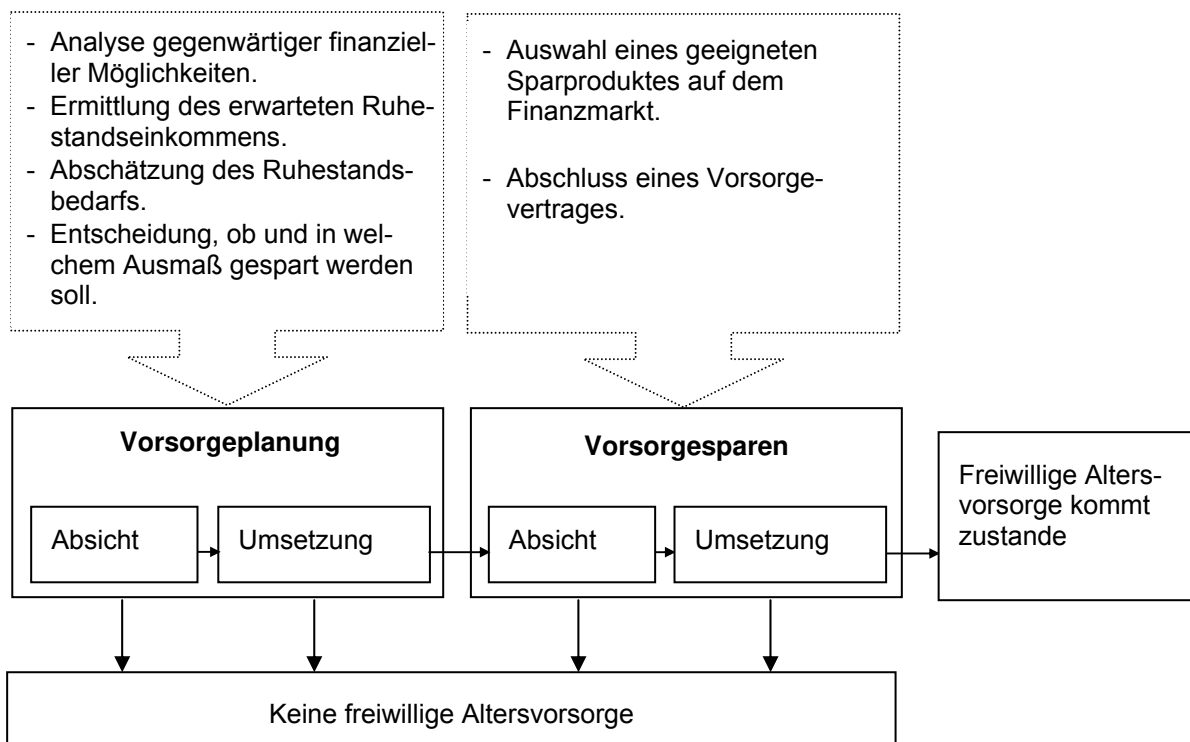


Abb. 6: Altersvorsorgeprozess nach Leinert

Der Vorsorgeprozess kann jederzeit abgebrochen werden und das Durchlaufen aller Stufen ist nicht zwangsläufig. Ebenfalls kann der zeitliche und kognitive Aufwand unterschiedlich hoch sein.

Um den Vorsorgeprozess zu vereinfachen, werden oft Faustregeln (Heuristiken) zur Hilfe herangezogen.¹⁹³ Ein Beispiel dafür ist, dass die Sparbeiträge in der Vorsorgeplanung nicht aufgrund einer Analyse der Einkommens- und Vermögenssituation rechnerisch festgelegt, sondern pauschal entschieden werden als ein fester Prozentsatz des Einkommens.

Zentrale Frage des Ansatzes von Leinert ist, unter welchen Bedingungen die Absicht für die Vorsorgeplanung und dann für das Vorsorgespahren in eine Handlung umgesetzt wird. Ausschlaggebend dafür ist ein Vergleich der Vor- und Nachteile, die mit jeder Phase verbunden sind. Dieser Vorgang ähnelt der ökonomischen Kosten-Nutzen-Analyse und zeigt zugleich Gemeinsamkeiten mit einer alltäglichen Abwägungsstrategie gemäß dem Gedanken: „Inwieweit lohnt es sich für mich, bestimmte Handlungen (Planen und Sparen) auszuführen?“

Bei der Vorsorgeplanung entstehen nach Leinert folgende Kosten:¹⁹⁴

- *Monetäre Planungskosten.* Beispielhaft für diese sind Gebühren bei Inanspruchnahme einer Altersvorsorgeberatung, wie dies z.B. bei der Verbraucherzentrale oder bei

¹⁹³ Vgl. (Leinert 2006, S. 84-86 und 47-52).

¹⁹⁴ Vgl. (Leinert 2006, S. 67ff).

Vermögensberatern der Fall sein kann. Darüber hinaus geht es um finanzielle Aufwendungen verschiedener Art, die bei der Informationsbeschaffung und –verarbeitung entstehen.

- *Zeitliche Planungskosten.* Diese umfassen den zeitlichen Aufwand, der für die Auseinandersetzung mit dem Thema Altersvorsorge anfällt, wie z.B. für ein Beratungsgespräch oder bei eigenständiger Informationssuche (Broschüren, Internetrecherche, Austausch im Freundeskreis).
- *Zukünftige Kosten der Planungsaktualisierung.* Diese ergeben sich daraus, dass die bisherigen Vorsorgehandlungen in Zeitabschnitten aktualisiert werden sollten. Insbesondere bei jungen Personen können sich familiäre Umstände sowie die Berufslaufbahn im Lebensverlauf verändern.
- *Psychologische Kosten.* Darunter werden Alters- und Finanzaversion verstanden als Unlust sich mit altersbezogenen Themen zu beschäftigen bzw. eine mögliche Abneigung gegenüber finanziellen Angelegenheiten.

Im weiteren Verlauf des Vorsorgeprozesses, wenn die Produktwahl und der Vertragsabschluss stattfinden, gewinnen die *monetären Kosten* an Gewicht. Die wichtigsten davon sind die Sparbeiträge, die regelmäßig zu entrichten sind und die das laufende Einkommen reduzieren. Darüber hinaus sind weitere finanzielle Kosten möglich wie z.B. Überweisungsgebühren. Die Auswahl des Finanzprodukts und der Abschluss eines Vorsorgevertrages selbst sind *zeitaufwendig*. Zudem entstehen beim Vorsorgesparen wie auch bei der Vorsorgeplanung *psychologische Kosten*. Dabei ist insbesondere die Finanzaversion von Bedeutung, die bei einem mangelnden Wissenstand über finanzielle Angelegenheiten besonders stark ausfallen kann.¹⁹⁵

Der *Nutzen*, der sich aus Vorsorgeplanung und Vorsorgesparen ergeben kann, betrifft in erster Linie den zukünftigen *Mehrkonsum*, der dank des angesparten Kapitals zustande kommen wird. Neben dem erwarteten künftigen ökonomischen Nutzen aus der zeitlichen Umschichtung der Konsummöglichkeiten ist der *intrinsische Nutzen* aus dem Sparen in der gegenwärtigen Periode zu spüren. Darunter versteht man eine innere Befriedigung aus der Tatsache, mit Altersvorsorge angefangen zu haben. Ein weiterer, sofort anfallender *Nutzen* kann zudem darin gesehen werden, dass psychologische Kosten im Sinne unangenehmer Empfindungen entfallen, die eventuell durch den sozialen Druck entstehen könnten, dass man sich mit Altersvorsorge bislang nicht beschäftigt hat.

Das Modell von Leinert ist für Überlegungen zur Altersvorsorgebereitschaft dahingehend relevant, als es eine subjektive und psychologisch orientierte Verarbeitung des Vorsorgepro-

¹⁹⁵ (Leinert 2006, S. 77ff).

zesses beschreibt und dadurch Hinweise auf mögliche Hindernisse bei der Beschäftigung mit Altersvorsorge gibt.

2.1.3.4 Formen des Sparens nach Katona

Katona vertritt die Meinung, dass die Laiendefinition für das Sparen differenzierter ist als die ökonomische Betrachtung, die das Sparen als jede Form des nicht konsumierten Einkommens darstellt.¹⁹⁶

Es ist naheliegend, dass viele Kategorien, die theoretisch gesehen zum Sparen gehören, dem alltäglichen Verständnis nicht entsprechen, wie z.B. Beiträge zur betrieblichen und privaten Altersvorsorge, Vergabe von privaten Darlehen (an Familienmitglieder usw.) oder Rückzahlung eigener Kredite.¹⁹⁷ Dies zeigt das Ergebnis einer in den USA durchgeführten repräsentativen Umfrage, im Rahmen derer Personen danach gefragt wurden, ob sie im letzten Jahr gespart hätten.¹⁹⁸ Außerdem sollten die Befragte angeben, wie sie das Geld angelegt haben. Die am häufigsten genannten Instrumente waren Sparanlagen; seltener wurden Lebensversicherungen und Ähnliches angegeben. Auf der anderen Seite kamen auf die Frage nach der Verwendung von zusätzlichen Geldeinnahmen wie z.B. aus Steuerrückerstattungen Antworten wie beispielsweise, dass das Geld bei der Bank angelegt wird (Sparkonto, Sparanlagen) bis der Verwendungszweck näher rückt (z.B. Sommerreise) oder bis die Entscheidung über die weitere Vorgehensweise getroffen ist. Somit werden Instrumente wie Sparanlagen nicht nur zur Kapitalakkumulation genutzt, sondern auch als kurzfristige „Geldaufbewahrungsmöglichkeit“.

Dies führt Katona zu dem Schluss, dass Laien Ersparnisse nicht als einheitliche Gesamtgröße betrachten, sondern vielmehr verschiedene Ausprägungen des Konzeptes „Sparen“ unterscheiden. Die mentale Systematisierung der Spararten von Katona gehört inzwischen zu den festen Befunden der Sparpsychologie:¹⁹⁹

- *Das kontraktuelle Sparen* resultiert aus vertraglichen Vereinbarungen und Verpflichtungen. Es beruht auf einem echten, also expliziten und oft einmaligen Entschluss. Die Sparbeiträge werden gewohnheitsgemäß geleistet und mental eher den laufenden Ausgaben zugewiesen als den Ersparnissen.

Beispiele dafür sind Beiträge zur Lebensversicherung und zur Sozialversicherung, aufgrund derer Rentenanwartschaften aufgebaut werden. Sie werden in der Regel als eine „Gebühr“ für die Gewährleistung des Versicherungsschutzes angesehen und

¹⁹⁶ Vgl. (Katona 1975, S. 230). Für die Diskussion möglicher Messkonzepte für Ersparnisse vgl. (Börsch-Supan et al. 1999).

¹⁹⁷ Vgl. (Lea et al. 1987, S. 212f).

¹⁹⁸ Vgl. (Katona 1975, S. 232).

¹⁹⁹ Vgl. auch zum Folgenden (Katona 1975, S. 230-233), (Wiswede 1995, S. 169).

„Wollen“, d.h. auf der Altersvorsorgebereitschaft als eine Konstituente des Verhaltens, worauf ausführlich in Kap. 4 eingegangen wird.

3.2 Ableitung theoretischer Konstituenten des Modells

3.2.1 Altersvorsorgefähigkeit und Altersvorsorgebereitschaft

3.2.1.1 Wissenschaftlicher Ursprung

Der Erklärungsansatz, dass die finanzielle Fähigkeit und die psychologisch fundierte Bereitschaft das Konsum- und Sparverhalten beeinflussen, geht in erster Linie auf Georg Katona zurück.²⁶⁹ In den 50er Jahren des letzten Jahrhunderts hat er an der Universität Michigan die empirische Verhaltensforschung begründet und die Sparpsychologie über Jahrzehnte geprägt.²⁷⁰

Katona hat mit der theoretischen Erhebung und empirischen Erforschung der Sparbereitschaft das Feld der psychologischen Einflussfaktoren auf das Sparverhalten erschlossen. Theoretische Überlegungen zum psychologisch fundierten Antrieb des Sparens wurden schon früher von den Nationalökonomern angestellt.²⁷¹ John Rae etwa sprach Anfang des 19. Jahrhunderts von der Notwendigkeit eines Handlungsanreizes („Prompt to Action“), der ein Individuum von einem natürlichen und universalen Wunsch nach Vermögensbildung („Desire of Accumulation“) bis hin zu dessen Verwirklichung bewegt, d.h. zum tatsächlichen Vermögensaufbau („Accumulation“) bringt.²⁷² Dennoch sind erst die Forschungsarbeiten von Katona als Ausgangspunkt für die empirische Erfassung der psychologischen Einflussfaktoren anzusehen.

Katona setzt bei der finanziellen **Sparfähigkeit** an. Sie bedeutet das Vorhandensein von finanziellen Mitteln, die für das Sparen verwendet werden können. Direkt messen lässt sich diese Größe mit dem verfügbaren Einkommen (*Nettoeinkommen*), d.h. dem Einkommen nach Abzug von Steuern und Pflichtbeiträgen zur Sozialversicherung.²⁷³ Diese monetäre Größe wird auch auf der Ebene der Gesamtwirtschaft erfasst und ist dann der amtlichen Statistik zu entnehmen.²⁷⁴ Der Grundsatz, dass die finanzielle Fähigkeit eine Voraussetzung für

²⁶⁹ Für eine Zusammenfassung vgl. (Wärneryd 1999, S. 168ff). Zu beiden Komponenten ähnlich (Huhle 1958).

²⁷⁰ Vgl. z.B. (Bohn 1969), (Fricke 1972), (Wärneryd 1999).

²⁷¹ Vgl. Kap. 2.1.2.

²⁷² Vgl. (Wärneryd 1999, S. 89f).

²⁷³ Vgl. (Statistisches Bundesamt 2009b, S. 546).

²⁷⁴ Quellen für das Nettohaushaltseinkommen sind z.B. die Wirtschaftsrechnung privater Haushalte (Statistisches Bundesamt 2009b, S. 553ff) und die Haushaltsstatistik des Mikrozensus (Mikrozensus 2006 2008b).

den Sparvorgang darstellt, zeigt Gemeinsamkeit mit den Spartheorien, die das Sparen als eine Funktion des Einkommens betrachten.²⁷⁵

Alternativ erschließt sich die Möglichkeit, die Sparfähigkeit mit einer subjektiven *Einschätzung der gesamten individuellen Finanzsituation* zu erfassen. Da derartige Urteile immer subjektiv und relativ sind, steht dieser Definition der Sparfähigkeit der Kritikpunkt gegenüber, dass die so gewonnenen Daten schwer vergleichbar sind. Empirischen Ergebnissen zufolge erweist sich die subjektive Einschätzung dennoch als aussagekräftiger Indikator für das Sparverhalten.²⁷⁶ Er stellt auf die vorhandenen Handlungsspielräume im finanziellen Bereich ab und beschreibt die Entscheidungsgrundlage bezüglich der Einkommensaufteilung zwischen Konsum und Sparen offensichtlich realistischer als die Größe Nettoeinkommen.

Die Bezugsgröße einer subjektiven Einschätzung der Finanzsituation lehnt sich an die Katona'sche Definition des *diskretionalen Einkommens* an.²⁷⁷ Darunter wird das Einkommen verstanden, das nach Deckung aller vertraglich festgelegten Verpflichtungen und der für den Lebensunterhalt erforderlichen Ausgaben übrig bleibt. Es geht also um Einkommensteile, die tatsächlich frei verfügbar sind und auch als solche von den Individuen angesehen werden. Katona hebt Personen mit einem hohen diskretionalen Einkommen als diejenigen hervor, die am ehesten zusätzliche Ersparnisse bewusst aufbauen.²⁷⁸ In Abgrenzung zum diskretionalen Sparen spricht er einerseits vom vertraglichen und daher regulären, angewöhnten Sparen und andererseits ist residuales Sparen möglich.²⁷⁹

Dem Grundgedanken Katonas zufolge, dass die finanzielle Sparfähigkeit lediglich „Mittel zum Zweck“ des Sparens sei, besteht ein grundlegender Verdienst der Verhaltensforschung im Erkennen und Hervorheben der Rolle der **Sparbereitschaft**. Darunter versteht Katona eine innere Disposition, die sich im bewussten Entschluss und der Überzeugung äußert, gewisse Einkommensteile nicht auszugeben, sondern sparen zu wollen. Ein Ausdruck einer ausgereiften Sparbereitschaft ist die Vorsorgeabsicht, d.h. das Vorhaben, einen Altersvorsorgevertrag abzuschließen.

In der Forschungstradition von Katona wurde die Sparbereitschaft als *sozialpsychologisches* Klima verstanden, das unter den Konsumenten herrscht und deren Hoffnungen sowie Be-

²⁷⁵ Vgl. dazu die volkswirtschaftlichen Sparfunktionen, die mit der Hypothese des absoluten Einkommens von Keynes (1930) erstmals diskutiert worden sind. Weitere Beispiele sind die Hypothese des relativen Einkommens von Duesenberry (1949) und die Hypothese des permanenten Einkommens von Friedman (1957) sowie die Lebenszyklushypothese von Modigliani (1954), die in Abschnitt 2.1.3.1 dieser Abhandlung angesprochen wurden. Ein empirischer Beweis für eine positive Korrelation zwischen dem Einkommen und der Sparquote ist z.B. in (Dyner et al. 2004) und (Glass und Kilpatrick 1998) zu finden.

²⁷⁶ Vgl. (Müller 1998a, S. 253) und den dort angegebenen Literaturüberblick.

²⁷⁷ Vgl. (Katona 1975, S. 21f). Katona verwendet ursprünglich den Begriff des diskretionalen Einkommens, um die Einkommensverteilung in der amerikanischen Bevölkerung qualitativ zu beschreiben. Er unterscheidet dabei die Klassen „Wohlstand“, „diskretionales Einkommen“, „niedriges bis mittleres Einkommen“ und „Armut“.

²⁷⁸ Vgl. (Katona 1975, S. 231).

²⁷⁹ Vgl. dazu Kap. 2.1.3.4.

- Der erste Typ der „Successful Planners“ macht 21% der Befragten aus. Er zeichnet sich durch eine klare, zielorientierte und optimistische Vorstellung über den eigenen Ruhestand aus. Die Zukunftsplanung bereitet diesen Befragten Freude und das von ihnen regelmäßig betriebene Sparen ist eine Quelle persönlicher Zufriedenheit. Sie informieren sich gerne über Finanzen und greifen dabei auf vielfältige Medien zurück.
- Einen entgegengesetzten Typus stellen die „Live-for-Today Avoiders“ dar, auf die 14% der Befragten entfielen. Die so bezeichneten Personen denken kaum an den Ruhestand und haben nur geringes Interesse, für die Zukunft zu planen. Sie konzentrieren sich auf das Leben „hier und jetzt“.

Die ermittelten Vorsorgeeinstellungen zeigten einen signifikanten Zusammenhang mit dem Finanzverhalten. Die „Planners“ waren häufiger an betrieblichen Rentensparplänen beteiligt und verfügten seltener über einen Kredit als die „Avoiders“.

Die dargestellten Ergebnisse deuten auf eine mögliche Verknüpfung der Finanzeinstellung mit dem Vorsorgeverhalten hin und begründen somit die Untersuchung der Finanzeinstellung im spezifischen Kontext der Altersvorsorge in der vorliegenden Arbeit.

4.3 Kognitive Einflussfaktoren

4.3.1 Wahrnehmung des Problems einer Versorgungslücke

Die Bereitschaft, für das Alter vorzusorgen, kann dadurch beeinflusst werden, wie das Problem der Versorgungslücke in der gegenwärtigen Situation wahrgenommen und wie hoch es im Weiteren eingeschätzt wird.³⁷⁰

Das Bedrohungsbewusstsein in Bezug auf einen eventuellen Finanzmangel im Ruhestand, oder anders ausgedrückt das Identifizieren der nicht abgedeckten finanziellen Sicherheitsbedürfnisse für diese Lebensphase, ist eine Voraussetzung für das Einleiten einer Vorsorgehandlung. Das Erkennen des Ausmaßes der möglichen persönlichen Betroffenheit kann die Intensität der Auseinandersetzung mit dem Thema und dadurch die Wahrscheinlichkeit einer tatsächlichen Vorsorgehandlung beeinflussen. Die Wahrnehmung ist somit prägend für den Prozess der Bewertung der Versorgungslücke und ferner für die Umsetzung der Vorsorgeabsicht selbst.

Im Allgemeinen scheint das Problem erkannt zu werden, dass man finanziellen Einschränkungen im Alter ausgesetzt sein kann. So war beispielsweise 71% der deutschen Bevölke-

³⁷⁰ Unter Versorgungslücke wird im Allgemeinen ein mögliches Finanzdefizit im Ruhestand verstanden. Die Begriffsbestimmungen zur Wahrnehmung und zur Versorgungslücke sind in Kap. 5.2.4 bei der Konzeptualisierung der untersuchten Sachverhalte zu finden.

rung noch vor der Einführung der Riester-Rente im Jahr 2000 bewusst, dass die Renten in den nächsten zehn Jahren im Vergleich zum Zeitpunkt der Erhebung niedriger ausfallen würden, während 1996 nur 52% dieser Meinung waren.³⁷¹ Es wäre allerdings eine Vereinfachung, diesen Erkenntnisstand als einen Indikator für die Wahrnehmung des Problems einer Versorgungslücke anzusehen. Die psychologische Risikoforschung setzt in diesem Zusammenhang auf die Rolle der subjektiven Wahrnehmung und weist dabei auf individuelle und intuitive Interpretationsmuster hin, die dafür entscheidend sind, was als Risiko erfasst und im Weiteren als riskant bewertet wird.³⁷²

Übertragen auf die Fragestellung der freiwilligen Altersvorsorge wird die Versorgungslücke erst dann als Risiko wahrgenommen, wenn ein Individuum es zu einem solchen erklärt. Diese Auffassung folgt der relativistisch-konstruktivistischen Sichtweise der Risikoforschung, die zeigt, dass die Identifizierung von Risiken als negative unerwünschte Zustände vom Menschen selbst und seiner Betrachtungsperspektive abhängig ist.³⁷³

Auf die Frage nach der Konzeption der subjektiven Wahrnehmung versucht das **psychometrische Paradigma** von Slovic Antwort zu geben.³⁷⁴ Die grundlegende Erkenntnis ist, dass die Risikoquellen (Objekte, Situationen usw.) sich mit verschiedenen qualitativen Merkmalen beschreiben lassen, während der Ausprägungsgrad dieser Merkmale wiederum die Gefährdungseinschätzung beeinflusst. Beispielsweise werden Autofahren oder generell Sporttreiben als alte und bekannte Risiken angesehen, deren Konsequenzen unmittelbar eintreten und direkt wahrnehmbar sind. Derartige Aktivitäten werden als weniger gefährlich beurteilt im Vergleich zu beispielsweise technologischen Risiken (z.B. Gentechnik, Chemieindustrie), die in den Augen der Menschen als neue und oft unzulänglich erforschte Gefährdungen mit verzögerter Wirkung gesehen werden. Auch aufgezwungene Risiken wie z.B. Kernkraftwerke, die als weniger kontrollierbar und mit hohem Katastrophenpotenzial verbundenen erscheinen, werden als riskanter eingeschätzt im Gegensatz zu freiwillig übernommenen Risiken.³⁷⁵ Vereinfachend kann man schlussfolgern, dass je unbekannter und je furchterregender eine Risikoquelle ist, als desto gefährlicher wird sie wahrgenommen und bewertet.

Zunehmend wird der Ansatz des psychometrischen Paradigmas auf spezifische Fragestellungen übertragen, wie z.B. auf Risiken aus Naturkatastrophen.³⁷⁶ Auch eine Erweiterung auf soziale Risiken wurde bereits gefordert.³⁷⁷ Daraus leitet sich der Forschungsbedarf für

³⁷¹ Vgl. (Noelle-Neumann und Köcher 2002, S. 647).

³⁷² Vgl. z.B. (Bayerische Rückversicherung 1993), (Jungermann und Slovic 1993a).

³⁷³ Vgl. (Plapp 2004, S. 4f). (Riege 1993, S. 583f) spricht in diesem Zusammenhang von der „Konstruktionstheorie“, gemäß der die Wahrnehmung durch bestimmte Eigenschaften des Betrachters wie Glaubenssätze, Wertvorstellungen, Erfahrung, Wissen usw. geprägt wird.

³⁷⁴ Zusammenfassend in (Slovic 1992) und ausführlich in (Slovic 2000).

³⁷⁵ Vgl. (Jungermann und Slovic 1993a).

³⁷⁶ Vgl. (Plapp 2004) und (Zaleskiewicz et al. 2002). Weitere Literaturhinweise zu Anwendungsfeldern sind z.B. in (Schütz und Wiedemann 2000, S. 4) zu finden.

³⁷⁷ Vgl. (Alhakami und Slovic 1994, S. 1096).

die vorliegende Untersuchung ab. Denn in Anlehnung an das psychometrische Paradigma kann vermutet werden, dass das Risiko der Versorgungslücke gerade aufgrund seiner qualitativen Merkmale wie der hohen „Bekanntheit“ und der niedrigen „Schrecklichkeit“ unterschätzt werden kann.

Das Thema Alterssicherung ist in der Öffentlichkeit präsent und verbreitet, so dass Gewöhnungseffekte eine gewisse Indifferenz zur Folge haben können. Da die negativen Konsequenzen der unterlassenen Altersvorsorge erst in der Zukunft eintreten und spürbar werden, sind sie in der Gegenwart wenig anschaulich und erschreckend. So stellt Elke Weber die These auf, dass die Gefahr „der nicht ausreichenden Finanzmittel im Alter“ wahrscheinlich als „kontrollierbar, nicht-tödlich, beobachtbar und vorhersehbar“ wahrgenommen wird.³⁷⁸ Folglich vergleicht sie die Versorgungslücke in der Forschungstradition des psychometrischen Paradigmas mit nicht gefährlichen und bekannten Risikoquellen wie Fahrradfahren und Schwimmen.

Für die Annahme einer mehrdimensionalen Wahrnehmung der Versorgungslücke sprechen die Ergebnisse der wenigen psychologisch orientierten Wahrnehmungsstudien im finanziellen Kontext.³⁷⁹ So haben Diacon und Ennew (2001) fünf Wahrnehmungsdimensionen des Risikos von Kapitalanlagen ermittelt. Neben dem ökonomisch geprägten Faktor der Gewinnvolatilität umfassen die weiteren Dimensionen qualitative Charakteristika, wie das Vertrauen in die Kapitalanlage und in ihren Anbieter, die subjektive Einschätzung der Schwere der möglichen negativen Konsequenzen, den Bekanntheitsgrad der Anlage unter Experten und durchschnittlichen Investoren und den Schutz der Anlage infolge von Produktregulierung und von staatlichen Garantien.

Die Untersuchung der Wahrnehmung der Versorgungslücke vor dem Hintergrund ihrer Mehrdimensionalität kann somit Erkenntnisse darüber liefern, wie Menschen das Problem einer nicht ausreichenden Altersvorsorge interpretieren, was wiederum einen wesentlichen Beitrag zur Erforschung der individuellen Sichtweise der Altersvorsorge leisten kann.

4.3.2 Bewertung der Finanzsituation im Ruhestand

Im Weiteren stellt sich die Frage nach der Bewertung der Finanzsituation im Ruhestand, d.h. inwieweit die Finanzsituation tatsächlich recherchiert wird, z.B. infolge einer professionellen Berechnung des möglichen Alterseinkommens.

Der Aspekt der Bewertung der Finanzsituation im Ruhestand bleibt bislang unzulänglich untersucht, obwohl eine Vielzahl an Studien vorliegt, die mögliche Rückschlüsse auf die Art der

³⁷⁸ Vgl. (Weber 2004, S. 58).

³⁷⁹ Vgl. (MacGregor et al. 1999), (Diacon und Ennew 2001).

Bei der Analyse der empirischen Befunde zur Financial Literacy ist es von Bedeutung, auf die abgefragten Wissensbereiche bzw. Finanzkompetenzen zu achten. Da sich die angewandten **Konzepte** zur Messung der Financial Literacy unterscheiden, ist ihre Vergleichbarkeit erschwert und Schlussfolgerungen zur Wirksamkeit sollten die inhaltliche Zusammensetzung der untersuchten Sachverhalte berücksichtigen.⁴¹³

Bei der Gegenüberstellung von Financial Literacy und finanziellen Verhaltensweisen hinsichtlich der Altersvorsorge muss ferner die Frage der **Kausalität** thematisiert werden: sind die Menschen im finanziellen Kontext aktiv und erfolgreich, weil sie sich gut mit Finanzen auskennen oder haben sie ein gewisses Maß an Finanzwissen, weil sie infolge eigener Finanzentscheidungen erfahrener in diesem Bereich sind? Die Menschen selbst geben an, das Finanzwissen am stärksten auf dem Weg der persönlichen Erfahrung erworben zu haben.⁴¹⁴ Aktuelle Forschungsergebnisse bestätigen eine Beeinflussung in beide Richtungen.⁴¹⁵

Die Unterschiede in der Financial Literacy und die Effekte des „Learning by Doing“ sollten außerdem vor dem Hintergrund betrachtet werden, inwieweit der Wissenserwerb über finanzielle Fragen **Kosten** verursacht. Die ausgewerteten Studien (vgl. Tab. 2) zeigen international, dass geringe Finanzkenntnisse häufiger bei Personen mit niedrigerem Bildungsstand vorkommen und bei solchen, die den unteren Einkommensklassen zugerechnet werden. Es ist nahe liegend, dass diese Personen einen relativ gesehen höheren monetären und psychologischen Aufwand betreiben müssen bei dem Versuch, die für eine Finanzentscheidung erforderlichen Informationen zu sammeln und sie nachzuvollziehen. Die Kosten dieses „Lernprozesses“ können den wahrgenommenen Nutzen übersteigen, so dass die Auseinandersetzung mit finanziellen Fragen unattraktiv erscheinen mag. In Übereinstimmung mit dieser Argumentationslinie zeigen Lusardi und Mitchell, dass Menschen, die in der Schule ökonomische bzw. betriebswirtschaftliche Fächer belegt und dadurch ein grundlegendes Finanzverständnis erworben haben, ein höheres Finanzwissen aufweisen.⁴¹⁶

Bei komplizierten Finanzprodukten, bei denen grundsätzlich höhere Kosten der Informationssuche und –verarbeitung zu vermuten sind, spielen im Weiteren **kognitive Fähigkeiten** eine wesentliche Rolle. Es ist denkbar, dass mathematische Begabung hilft, Finanzentscheidungen mit Parametern wie z.B. Zins, Gebühren usw. vorzubereiten.⁴¹⁷ In einer Studie von Christelis et al. (2009) wurde beispielsweise gezeigt, dass Eigenschaften wie rechnerische

⁴¹³ Ausführliche konzeptuelle Analysen hierzu finden sich in Kap. 5.2.7, in dem das Messkonzept der Financial Literacy für die vorliegende Untersuchung ausgearbeitet und begründet wird.

⁴¹⁴ Vgl. (Hogarth und Hilgert 2002), die die Quellen des Wissenserwerbs abgefragt haben und zur folgenden Rangordnung gelangen: persönliche Erfahrung, Familie und Freunde, Massenmedien (TV, Radio, Magazine, Zeitschriften), Arbeitgeber, Schule, Weiterbildung, Internet.

⁴¹⁵ Siehe (van Rooij et al. 2008) vs. (Monticone 2009).

⁴¹⁶ Vgl. (Lusardi und Mitchell 2007b). Während die Ergebnisse von Lusardi und Mitchell auf einer amerikanischen Stichprobe beruhen, haben (van Rooij et al. 2008, S. 16) ebenfalls einen positiven Zusammenhang hierfür mit niederländischen Daten bewiesen.

⁴¹⁷ Vgl. (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008c, S. 31).

Fähigkeiten, Sprachkompetenz und Gedächtnisleistung eine stärkere Korrelation mit Aktienbesitz aufweisen als mit festverzinslichen Wertpapieren.⁴¹⁸

Aus den bisherigen Studien zur Financial Literacy sind die Arbeiten der Gruppe um **Lusardi** hervorzuheben, weil sie zur Etablierung und Entwicklung dieses Forschungsbereichs wesentlich beigetragen haben und dabei den Fokus auf Altersabsicherung legen.⁴¹⁹ Im Jahr 2004 haben Lusardi und Kollegen den amerikanischen Health and Retirement Survey (HRS) um ein Konzept zur Erhebung der Financial Literacy ergänzt,⁴²⁰ das inzwischen in der Forschungspraxis als Maßstab für das grundlegende Finanzwissen gilt und in weiteren Studien auch im europäischen Raum verwendet wird.⁴²¹ Das Konzept umfasst drei Fragen zu grundlegendem Wissen über Zinseszins- und Inflationseffekte sowie zur Risikodiversifikation.

Die Arbeiten von Lusardi zeigen, dass der Grad des Engagements für die Altersvorsorgeplanung und deren Umsetzung mit spezifischen Wissensständen über die oben genannten finanziellen Zusammenhänge verbunden ist.⁴²² Jene Befragten, die im ersten Schritt der Vorsorgeplanung ausgerechnet haben, wie viel sie für das Alter sparen sollten, haben die oben genannten grundlegenden Fragen häufiger richtig beantwortet als Befragte, die sich mit dem Finanzbedarf im Alter noch nicht auseinandergesetzt haben. Daher wurden sie mit dem Label „Simple Planners“ bezeichnet. Der Anteil richtiger Antworten war noch höher in der Gruppe jener Personen, die auf Basis des errechneten Altersvorsorgebedarfs (Schritt 1) einen Sparplan aufgestellt („Serious Planners“) und diesen dann erfolgreich umgesetzt haben („Successful Planners“). Ähnliche Effekte wurden auch in gruppenbezogenen Auswertungen gefunden, wie z.B. in der Stichprobe von Frauen⁴²³ und in der Untersuchung der wohlhabenden, besser ausgebildeten berufstätigen Amerikaner.⁴²⁴ So haben diejenigen, die sich häufiger Gedanken über den Ruhestand gemacht haben, ebenfalls besser bei grundlegenden Finanzfragen abgeschnitten.

Im Fokus der weiteren Ausführungen stehen Erkenntnisse über den Stand der Financial Literacy in Deutschland und ihre Relevanz in Hinblick auf Altersvorsorge. Hierzu hat **Leinert** im Jahr 2002 das Vorsorgeverhalten und Finanzwissen der damals 30- bis 50-jährigen Per-

⁴¹⁸ Vgl. (Christelis et al. 2009). Die drei genannten Fähigkeiten gelten in der Psychologie und Epidemiologie als grundlegende Indikatoren für die Messung der kognitiven Fähigkeiten. Die Autoren geben zudem einen Überblick über den Zusammenhang zwischen kognitiven Fähigkeiten und Verhaltensphänomenen, die für Finanzentscheidungen von Bedeutung sind, wie z.B. Overconfidence, Diskontierung und Risikoaversion. (Lusardi und Mitchell 2007a, S. 215ff) zeigen, dass die Beherrschung (finanz)mathematischer Operationen wie Ermittlung von Prozentanteilen und Dividieren oder Zinseszinsrechnung die Planung der Altersvorsorge signifikant und positiv beeinflussen.

⁴¹⁹ Einen Gesamtüberblick hierzu bietet (Lusardi 2008).

⁴²⁰ Vgl. (Lusardi und Mitchell 2006).

⁴²¹ Anwendungsbeispiele zu Lusardis Konzept sind in (Lusardi 2008, S. 4) zu finden. Die wichtigsten davon sind repräsentative Haushaltsbefragungen in den Niederlanden (van Rooij et al. 2007) und in Deutschland (Bucher-Koenen 2009b).

⁴²² Vgl. (Lusardi und Mitchell 2006).

⁴²³ Vgl. (Lusardi 2006).

⁴²⁴ Vgl. (Lusardi und Mitchell 2007b).

die *innere Sicherheit* steigern, wenn infolge der unternommenen Vorsorgemaßnahmen ein Gefühl der Ruhe, der Geborgenheit oder des seelischen Gleichgewichts erzeugt wird. Hierfür betont auch Maslow, dass die Sicherheitsbedürfnisse sich aus dem Verlangen nach „Stabilität, Geborgenheit, Schutz, Angstfreiheit, Struktur, Schutzkraft“ ergeben.⁴⁷⁰

Was die hierarchische Stellung des Sicherheitsmotivs und darunter der Altersvorsorge anbelangt, kann zumindest vermutet werden, dass in Übereinstimmung mit Maslow zuerst die grundlegenden Bedürfnisse befriedigt werden. Die theoretischen Überlegungen zum Sparverhalten bestätigen dies, wenn sie die „psychologische These der Unmittelbarkeit der Kräfte“ postulieren.⁴⁷¹ Demnach kommt eine Sparscheidung dann zustande, wenn unmittelbare Konsumbedürfnisse weitgehend erfüllt sind oder die Zukunft einen bestimmten Grad an Unmittelbarkeit erlangt hat, was z.B. bei Furcht vor Altersarmut der Fall sein könnte.

Den Erwartung-Wert-Modellen zufolge hängt die Auswahl der Altersvorsorge als Sparziel von zwei Faktoren bzw. deren Kombination ab: inwieweit das anzustrebende Ziel, d.h. finanzielle Sicherheit im Alter, dem Individuum wichtig ist (Wert) und inwieweit die Sparmaßnahmen in seiner Einschätzung zur Erreichung dieses Ziels führen können (Erwartung).

4.4.2 Konsequenz des Verhaltens

Das vorausgegangene Kapitel hat die motivationalen Prozesse mit Relevanz für die Altersvorsorge geschildert und gezeigt, wie die Altersvorsorge zum Handlungsziel bestimmt wird. Die Zielsetzung ist aber mit der Phase der Zielverfolgung nicht gleichzusetzen.⁴⁷²

Die Realisierung des Vorhabens, für das Alter zu sparen, kann unter Umständen aufgeschoben oder sogar unterlassen werden. Die hierfür möglichen Szenarien sind:

- Warten auf eine günstige Gelegenheit zum Handeln, wie z.B. bis die finanzielle Lage sich verbessert hat.
- Auftreten von neuen, attraktiveren Wünschen, wie z.B. dem Wunsch nach Gebrauchsgütern oder Reisen sowie dem Wunsch nach Bequemlichkeit.
- Belastung bei der Handlungsausführung selbst z.B. infolge der Komplexität der Suche nach geeigneten Vorsorgeprodukten.

Das Ausmaß des Problems, dass die Menschen sich inkonsistent hinsichtlich ihrer eigenen Altersvorsorgeabsicht verhalten können, verdeutlichen Daten einer Befragung der Bertelsmann Stiftung, in der Personen im Alter von 30 bis 50 Jahren im Zeitabstand von einem Jahr

⁴⁷⁰ Vgl. (Maslow 1977, S. 79).

⁴⁷¹ Vgl. (Bohn 1969, S. 74f).

⁴⁷² Vgl. (Heckhausen und Gollwitzer 1987, S. 103), (Heckhausen und Gollwitzer 1987, S. 103; Heise und Gerjets 2001, S. 62).

zwei Mal interviewt wurden.⁴⁷³ In der ersten Befragungswelle 2002 haben 40% der Befragten die Absicht geäußert, die Aufwendungen für die Altersvorsorge zu erhöhen. Nach einem Jahr haben 21% davon dies tatsächlich getan, während 40% die Pläne ersatzlos aufgegeben haben. Die weiteren 36% haben in diesem Zeitraum zwar noch keine zusätzlichen Altersvorsorgemaßnahmen getroffen, wollten aber ihr Ziel weiterhin umsetzen.

Entscheidend dafür, dass der beabsichtigte Sparvorgang zustande kommt und dann konsequent fortgesetzt wird, ist die Willensstärke (Volition).⁴⁷⁴ Von willentlichen Prozessen ist auch die Phase der Auseinandersetzung mit Altersvorsorge abhängig, und zwar wenn man sich vornimmt, diese Angelegenheit zu regeln und dies dennoch unterlässt.

Die Differenzierung zwischen der motivationalen Zielsetzung und der willentlichen Zielverfolgung wird in der Motivationspsychologie unter dem Aspekt der Handlungskontrolle detailliert betrachtet.⁴⁷⁵ Heckhausen und Gollwitzer verwenden in diesem Zusammenhang eine Metapher und vergleichen den Übergang von Motivation zum Willen mit dem Überschreiten des Rubikon.⁴⁷⁶ In der motivationalen Phase, welche die Autoren als *prädezisionale* bezeichnen, findet das Abwägen der Handlungsalternativen hinsichtlich ihrer Realisierbarkeit und Wünschbarkeit statt. Der Wendepunkt vollzieht sich, wenn die Handlungsziele zu verbindlichen Absichten werden.⁴⁷⁷ In der darauf folgenden Phase des Planens (*präaktional*) und dann in der Phase des Handelns (*aktional*) wirkt sich der Wille aus.⁴⁷⁸

Die willentlichen Prozesse können durch fehlende Selbstkontrolle erschwert werden. Die Selbstkontrolle bedeutet dabei eine Fähigkeit, sich selbst so zu steuern, dass die unerwünschten Handlungen und Reize, die von der Zielerreichung ablenken, vermieden werden.⁴⁷⁹ Die Selbstkontrolle hilft somit, den Versuchungen zu widerstehen und wird daher oft als Regulationssystem interpretiert.⁴⁸⁰

Die theoretischen Überlegungen zur Selbstkontrolle als Willensfaktor wurden bereits in der klassischen Nationalökonomie und der späteren neoklassischen Ökonomie vertreten. Böhm-

⁴⁷³ Vgl. (Leinert 2003).

⁴⁷⁴ Vgl. (Heise und Gerjets 2001, S. 62). Für Ausführungen über den Willen bzw. die Handlungsintention im wirtschaftlichen Kontext siehe (Bagozzi 1998).

⁴⁷⁵ (Kuhl 1983, S. S1f) unterscheidet hierzu drei „Grundprobleme“ der Motivationspsychologie und weist auf die Notwendigkeit hin, diese getrennt zu analysieren: Zielauswahl, Aufrechterhaltung nicht sofort realisierbarer Ziele und Ausführungskontrolle des zielgerichteten Verhaltens. In ähnlichem Sinne äußern sich (Heckhausen und Gollwitzer 1987, S. 102f), wenn sie von zwei Traditionen der Motivationsforschung sprechen. Die „ältere“, die sie auf Arbeiten von Ach zurückführen, ist der Frage nachgegangen, wie Menschen ihre Handlungsabsichten ausführen. Die „jüngere“ mit den Erwartung-Wert-Theorien hat hingegen den Fokus darauf gelegt, wie es zu einer Entscheidung oder Handlung überhaupt kommt und hat somit die prädezisionale Prozesse hervorgehoben.

⁴⁷⁶ Vgl. (Heckhausen et al. 1987) und (Heckhausen und Gollwitzer 1987). Für die Darstellung weiterer Theorien zu Willenshandlungen vgl. zudem (Kuhl 1983) und (Petzold 2001).

⁴⁷⁷ Vgl. (Heckhausen und Gollwitzer 1987, S. 103).

⁴⁷⁸ Das Rubikon-Modell sieht noch eine vierte postaktionale Phase vor, in der das Ergebnis der Handlung mit der ursprünglichen Zielsetzung verglichen wird. Somit kann sich diese Phase in Abhängigkeit von dem Stand der Zielerfüllung wieder motivational auswirken.

⁴⁷⁹ Vgl. (Raab und Unger 2005, S. 312) und die Begriffserklärung in Kap. 5.2.9.

⁴⁸⁰ Vgl. (Baumeister und Heatherton 1996).

„Incorporating the effort that is present in self-control contexts involves three elements normally excluded from economic analyses: internal conflict, temptation, and willpower. The very term self-control implies that the tradeoffs between immediate gratification and long-run benefits entail a conflict that is not present in a choice between a white shirt and a blue one. When one is modelling choice under such circumstances, the concept of temptation must be incorporated because of the obvious fact that some situations are more tempting than others. (...) The term willpower represents the real psychic costs of resisting temptation.“⁶³⁷

Aus diesen Überlegungen gehen drei Komponenten hervor, die zugleich als Dimensionen der Selbstkontrolle betrachtet werden können:

- *Interner Konflikt zwischen kurz- und langfristigen Präferenzen:* Ein Individuum hat sowohl langfristige Pläne wie auch kurzfristige Vorhaben, die sich oft gegenseitig ausschließen. Der daraus resultierende interne Konflikt ist beim langfristigen Sparen wie für Altersvorsorge besonders auffällig. Man strebt einen finanziell gesicherten Lebensabend an, aber will zugleich das aktuelle Leben genießen. Die Untersuchungen zum Belohnungsaufschub (Delay of Gratification) zeigen den Trend, dass die der Gegenwart näher liegenden Situationen attraktiver erscheinen als die zukünftigen. Sie verlocken stärker und werden daher in der Regel bevorzugt. Damit wird eine weitere Komponente - die „Verlockung“ oder Temptation - angesprochen.
- *Temptation:* Ein Individuum ist ständig der Anziehungskraft der Konsummöglichkeiten ausgesetzt. Inwieweit man geduldig oder impulsiv in eigenen Konsumententscheidungen ist, hängt von verschiedenen Aspekten ab. Einerseits unterscheiden sich die (Kauf-) Anreize in ihrer Anziehungskraft und zum anderen unterscheiden sich Menschen darin, wie sie mit Konsumanreizen umgehen und sie haben unterschiedliche Ressourcen (Kapazitäten) an Selbstdisziplin. Der Verzicht auf gegenwärtigen verlockenden Konsum erfordert folglich innere Willenskraft (willpower).
- *Willpower:* Das Ausmaß der Willenskraft bestimmt, inwieweit es dem Individuum gelingt, vom gegenwärtigen Konsum abzusehen und das zielgerichtete Sparverhalten umzusetzen. Willenskraft wird als eine Ressource der Selbstkontrolle gesehen. Da die Ausübung der Selbstkontrolle (Einsatz der Willenskraft) anstrengend ist, geht dieser Vorgang mit psychischen Kosten einher. Darunter versteht man negative bzw. unangenehme Empfindungen, denn „if this were not the case, then exerting willpower would be effortless, and self-control problems such as overeating and overspending would not occur“⁶³⁸

⁶³⁷ (Shefrin und Thaler 1992, S. 289).

⁶³⁸ (Shefrin und Thaler 1992, S. 290).

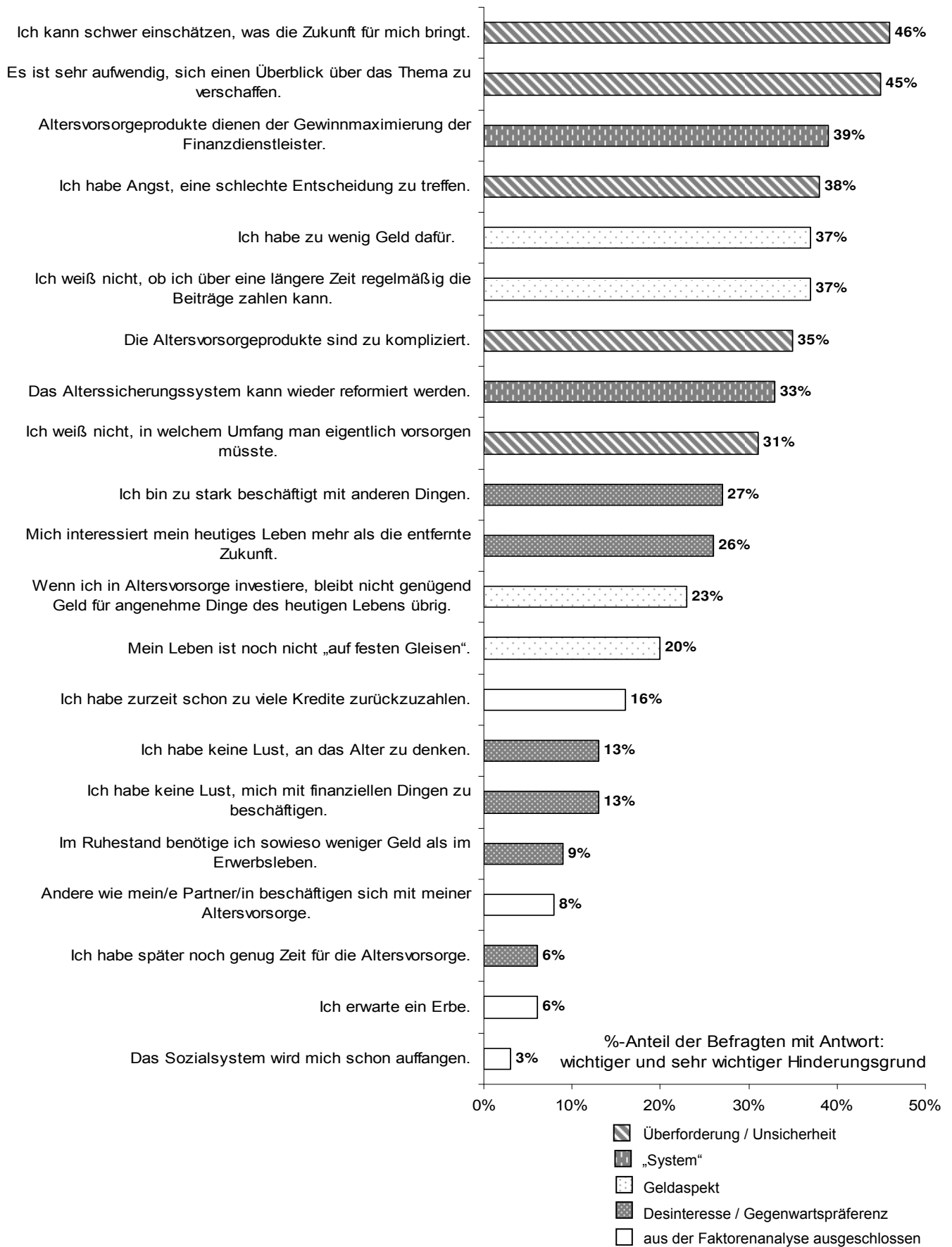


Abb. 16: Rangordnung der Hinderungsgründe

Vorstufe des Vorsorgeentschlusses von Bedeutung ist, indem sie die Vorsorgewilligkeit verstärkt.

7.7 Monetäre Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft

7.7.1 Ausprägungen der Sparfähigkeit

Der theoretische Teil der Arbeit (Kap. 3.2) weist auf die grundlegende Rolle der Sparfähigkeit im gesamten Sparprozess hin. Im Kontext dieser Arbeit wird demnach die Sparfähigkeit als monetärer Einflussfaktor für die Altersvorsorgebereitschaft verstanden, der sich im Vorhandensein von finanziellen Mitteln ausdrückt, die für das Sparziel der Altersvorsorge verwendet werden können.

Kap. 5.2.10 zur Konzeptualisierung des Begriffs zeigt, dass man zwei Ausprägungen der Sparfähigkeit unterscheiden kann:

- quantitative Sparfähigkeit, gemessen mit dem Nettoeinkommen und
- qualitative Sparfähigkeit, erhoben auf Basis einer Beurteilung der eigenen finanziellen Möglichkeiten.

Die Forschungsergebnisse der durchgeführten Untersuchung zu beiden Ausprägungen werden im Folgenden dargestellt. Die zweifache Messung der Sparfähigkeit entsprechend der als quantitativ und als qualitativ bezeichneten Sichtweisen liegt in der Wichtigkeit dieses Faktors für die Altersvorsorge begründet. Es ist zu erwarten, dass sich beide Konzepte ergänzen und dadurch die Aussagekraft der Sparfähigkeit insgesamt für die Erklärung des Altersvorsorgeverhaltens verstärken.

So unterstellt die Hypothese hierzu, dass ein höheres Nettoeinkommen bzw. eine höher eingeschätzte qualitative Sparfähigkeit mit einer größeren Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht einhergeht (vgl. Forschungsprogramm im Kap. 5.4).

7.7.2 Quantitative Sparfähigkeit

Aus der deskriptiven Analyse der soziodemographischen Merkmale im Kap. 6.3.2 ist bekannt, dass die Einkommensstruktur in der Stichprobe mit der Grundgesamtheit der Erwerbstätigen im Alter von 20 bis 55 Jahren gemäß Mikrozensus 2006 vergleichbar ist. Die Hälfte der Befragten befinden sich in den beiden unteren Einkommensklassen: 36% bis unter 1.300€ und 16% von 1.300€ bis unter 1.500€ monatlich. 22% verfügen über ein Nettoein-

kommen von 1.500€ bis unter 2.000€ und weitere 12% über ein Nettoeinkommen von 2.000€ bis unter 2.600€. 14% verdienen hingegen 2.600€ und mehr im Monat.

Abb. 35 gibt einen Überblick über die Verteilung in den betrachteten fünf Einkommensklassen in Abhängigkeit vom Vorsorgestatus. Die Klassenbreite richtet sich nach der Systematik des Mikrozensus.

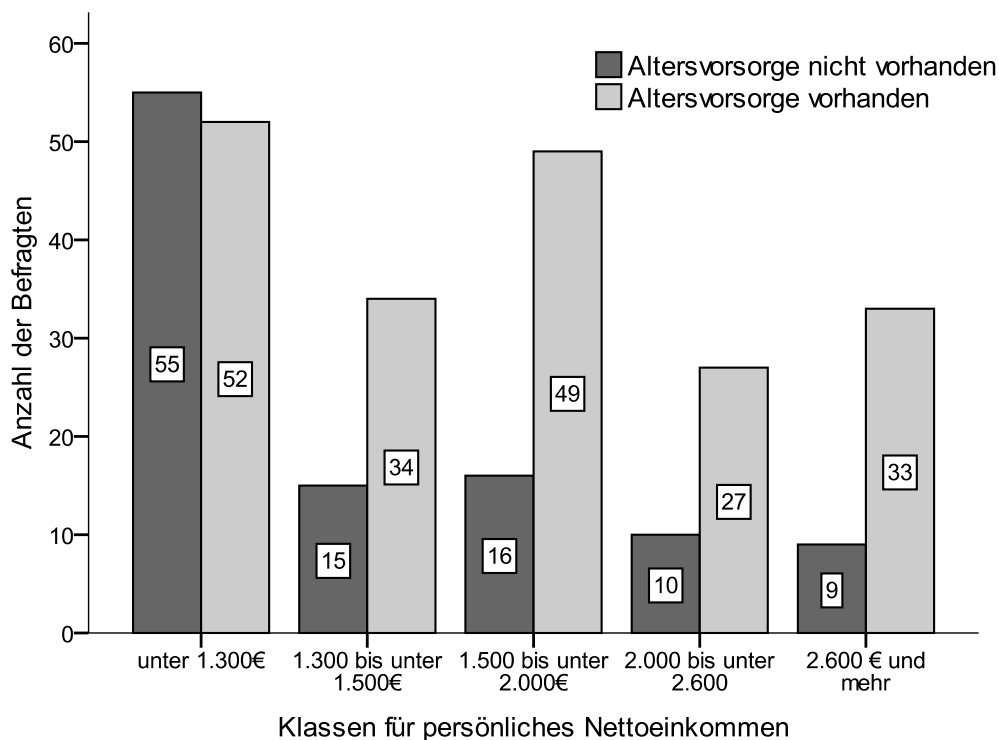


Abb. 35: Einkommensklassen und Vorhandensein der Altersvorsorge

Bei Betrachtung des Vorsorgestatus wird ersichtlich, dass nur in der ersten Einkommensklasse bis 1.300€ die Anzahl der Befragten, die für das eigene Alter noch nicht vorsorgen, geringfügig die Anzahl derjenigen überschreitet, die Altersvorsorge betreiben. Unter den restlichen Befragten, die ein höheres Nettoeinkommen aufweisen, ist der Besitzstand der Altersvorsorge umgekehrt. Wird ein Nettoeinkommen von mindestens 1.300€ erreicht, handelt es sich um Personen, die mehrheitlich für das eigene Alter sparen.

Ob die Zugehörigkeit zur Gruppe der vorsorgenden Befragten tatsächlich auf die Einkommensverteilung zurückzuführen und nicht zufällig oder durch die Zusammensetzung der Einkommensklassen zustande gekommen ist, wird mit der binären logistischen Regression überprüft (vgl. Anhang 12). Aufgrund der erklärenden Variable Nettoeinkommen ermittelt dieses Analyseverfahren die Wahrscheinlichkeiten, dass die Befragten der Gruppe der Vorsorgenden angehören.

Im Ergebnis haben sich die deskriptiv aufgedeckten Unterschiede bestätigt. Die Wahrscheinlichkeit, dass Befragte aus der Einkommensklasse unter 1.300€ Altersvorsorge betreiben, ist um 75% kleiner als bei den Befragten mit einem Nettoeinkommen von 2.600€ und mehr. Die Einkommensklassen dazwischen (d.h. von 1.300€ bis unter 2.600€) haben allerdings keine signifikanten Unterschiede im Vergleich zur Referenzgruppe des höchsten Einkommens von 2.600€ und mehr gezeigt, so dass man keine Aussagen machen kann, inwieweit die Variable „persönliches Einkommen“ für die Differenzierung zwischen Vorsorgenden und Nicht-Vorsorgenden im mittleren Bereich der Einkommensverteilung wichtig ist. Insgesamt bestätigt dies die Kernaussage, dass finanzielle Möglichkeiten besonders aussagekräftig für den Vergleich der Geringverdiener mit den Wohlhabenden sind.

Das Ergebnis, dass das Vorhandensein von Vorsorgemaßnahmen mit einem höheren Einkommen einhergeht, wirft die Frage auf, ob die verfügbaren Finanzmittel zugleich die zukünftige Handlung beeinflussen, einen Altersvorsorgevertrag in den nächsten zwölf Monaten abzuschließen zu wollen.

Dafür ist die Betrachtung des Mittelwertes der Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht in den einzelnen Einkommensklassen aufschlussreich, wie in Abb. 36 dargestellt. Zunächst fällt auf, dass der Zusammenhang zwischen der Bereitschaft und dem Einkommen in den vorgegebenen Klassen nicht linear ist.

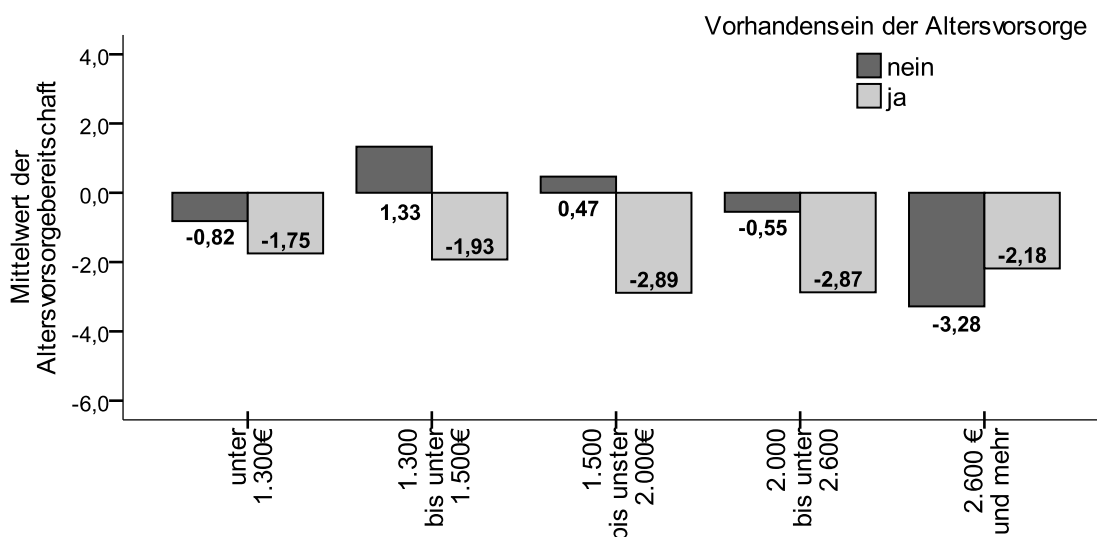


Abb. 36: Altersvorsorgebereitschaft und quantitative Sparfähigkeit als Nettoeinkommen

Unter den Befragten, die bereits für das Alter sparen (die hellen Balken) wird die durchschnittliche Bereitschaft zur weiteren Altersvorsorge in den höheren Einkommensklassen tendenziell negativer, wobei sich die Mittelwerte in den Gruppen am Ende und am Anfang der Einkommensverteilung ähneln.

Die Mittelwerte in der Gruppe ohne Altersvorsorge (die dunklen Balken) haben einen gespiegelten Verlauf. Die mittlere Bereitschaft zur Altersvorsorge steigt zuerst an, geht über in den positiven Bereich und nimmt dann in der höchsten Einkommensklasse deutlich negative Werte an. So lehnen die Befragten mit dem niedrigsten Einkommen (unter 1.300€) lediglich leicht ab, den ersten Altersvorsorgevertrag in der nahen Zukunft abschließen zu wollen. Diejenigen in den mittleren Einkommensklassen bis unter 2.000€ geben hingegen eine positive Bereitschaft zur Altersvorsorge an. Die Personen, die über ein noch höheres Einkommen verfügen, zeigen im Durchschnitt wiederum entweder leicht oder stark negativ ausgeprägten Unwillen, mit Altersvorsorge zu beginnen.

So kann man für die Gruppe der nicht vorsorgenden Befragten vermuten, dass diejenigen mit mittleren Finanzmöglichkeiten Handlungsspielräume für eigene Altersvorsorge sehen, während die finanziell schlechter gestellten Personen das nicht tun. Verantwortlich dafür sind wahrscheinlich die fehlenden Finanzmittel. Diejenigen mit dem höchsten Einkommen äußern ebenfalls keine Absicht, Altersvorsorge betreiben zu wollen. Die Gründe dafür können vermutlich darin liegen, dass sie gegenwärtig ihre finanzielle Leistungsfähigkeit und dadurch Absicherungsmöglichkeiten aufgrund des hohen Einkommens als gut einschätzen und keinen Bedarf zur Vorsorge erkennen.

Die deskriptive Analyse lässt erkennen, dass eine Gruppe der Befragten im mittleren Bereich der Einkommensverteilung vorhanden ist, die sich von den restlichen Befragten, d.h. schlechter und besser verdienenden, bezüglich ihrer Altersvorsorgebereitschaft unterscheidet:

- Bei Befragten mit Altersvorsorge zeigen sich die Unterschiede insbesondere im Einkommensintervall von 1.500€ bis unter 2.600€. Personen in dieser Einkommensklasse sind deutlich weniger bereit, in den nächsten 12 Monaten ein Altersvorsorgeprodukt zu erwerben als Personen in anderen Einkommensklassen.
- Befragte ohne Altersvorsorge, die der Einkommensklasse von 1.300€ bis unter 2.000€ zugeordnet werden können, äußern hingegen eine positive Bereitschaft, binnen kurzem für das Alter vorzusorgen. Damit unterscheiden sie sich von den benachbarten Klassen, die eine weniger ausgeprägte oder sogar negative Vorsorgeabsicht zeigen.

Ausgehend von dieser deskriptiven Analyse wurden die Befragten in zwei neue Einkommensgruppen eingeteilt in Abhängigkeit davon, ob sie der mittleren Einkommensklasse angehören oder nicht. Als mittleres Einkommen gilt dann für die vorsorgenden Befragten das Intervall von 1.500€ bis unter 2.600€ und für nicht Vorsorgende das Intervall von 1.300€ bis unter 2.000€. Die Statistik in Tab. 47 fasst die Kennwerte hierzu zusammen. Der T-Test in

der Gruppe mit Altersvorsorge (p-Wert ,035) bzw. der Welch-Test in der Gruppe ohne Altersvorsorge (p-Wert ,002), sind in Anhang 12 ausführlich dargestellt. Sie bestätigen, dass die durchschnittliche Altersvorsorgebereitschaft in den jeweiligen mittleren Einkommensklassen sich von den restlichen signifikant unterscheidet.

Vorsorgestatus	Einkommensklassen	N	Altersvorsorgebereitschaft			
			Mittelwert	Differenz	St. Abweichung	St. Fehler d. Mittelwertes
Altersvorsorge vorhanden	Nettoeinkommen von 1.500€ bis unter 2.600€	76	-2,882		3,1703	,2906
	Nettoeinkommen kleiner bzw. höher als oben	119	-1,920	,9614	2,9392	,3372
Altersvorsorge nicht vorhanden	Nettoeinkommen von 1.300€ bis unter 2.000€	31	,887		2,5649	,4607
	Nettoeinkommen kleiner bzw. höher als oben	74	-1,081	1,9682	3,3495	,3894

Tab. 47: Altersvorsorgebereitschaft und Einkommensklassen

Die Ausgangshypothese, dass mit der Höhe des Nettoeinkommens die Bereitschaft zur Altersvorsorge steigt, muss folglich revidiert werden. Der empirisch ermittelte Zusammenhang lautet zusammengefasst wie folgt:

- Das mittlere Nettoeinkommen von 1.300€ bis unter 2.000€ geht mit positiver Altersvorsorgebereitschaft einher, falls noch keine Vorsorgemaßnahmen für das Alter getroffen wurden. Befragte mit finanziellen Möglichkeiten unter und über diesem Betrag weisen hingegen eine negative Bereitschaft zur Altersvorsorge auf.
- Falls Altersvorsorge bereits betrieben wird, ist die Altersvorsorgebereitschaft unabhängig vom verfügbaren Einkommen negativ. Ein mittleres Nettoeinkommen von 1.500€ bis unter 2.600€ tritt allerdings mit einer eindeutig stärker ausgeprägten Nicht-Bereitschaft auf.

7.7.3 Qualitative Sparfähigkeit

Wie im Kap. 5.2.10 zur Konzeptualisierung dargelegt, wird die qualitative Sparfähigkeit mit einem Instrument gemessen, das der SAVE-Studie entstammt. Anstelle der monetären wird eine beschreibende Einschätzung der finanziellen Ressourcen abgefragt. Abb. 37 zeigt die Häufigkeitsverteilung in den einzelnen Antwortkategorien und differenziert sie zugleich nach dem Status der Altersvorsorge.

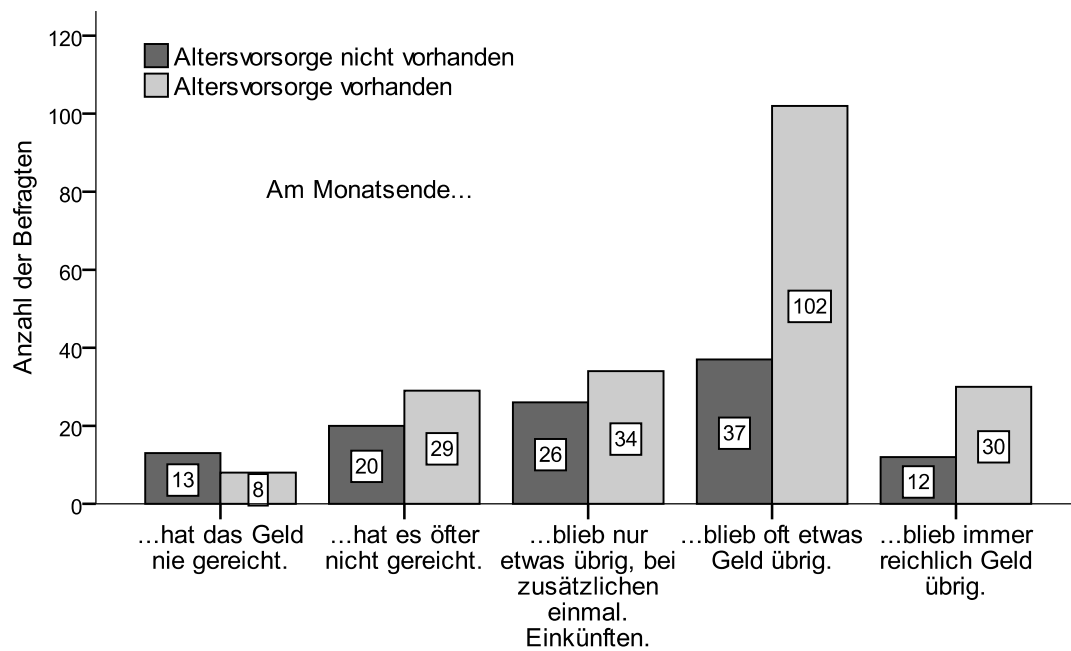


Abb. 37: Qualitative Sparfähigkeit und Vorhandensein von Altersvorsorge

Die Abbildung bestätigt das generelle Bild, das schon bei der Betrachtung der quantitativen Sparfähigkeit nach dem Nettoeinkommen erkennbar ist (vgl. dazu Abb. 35). Nur unter den Befragten, die finanzielle Engpässe erlitten haben und bei denen das Geld am Monatsende nie ausgereicht hat, ist die Anzahl der Nicht-Vorsorgenden geringfügig größer als bei denjenigen mit ausreichendem Geld. In allen anderen Gruppen stellen die Befragten mit Altersvorsorge die Mehrheit dar, auch wenn finanzielle Probleme öfter vorgekommen sind. Dies ist insbesondere offensichtlich für diejenigen, die in der Monatsabrechnung oft finanzielle Überschüsse nach Deckung aller erforderlichen Ausgaben erreicht haben. So deutet auch die qualitative Betrachtung der Sparfähigkeit darauf hin, dass gerade jene Personen mit mittelgroßen Nettoeinkommen stärker in die Altersvorsorge involviert sind, als Personen mit niedrigeren Nettoeinkommen.

Der Blick auf die Verteilung des Mittelwertes der Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht in den unterschiedlichen Gruppen der qualitativen Sparfähigkeit in Abb. 38 unterstützt diese Vermutung in Hinblick auf die zukünftigen Vorsorgemaßnahmen.

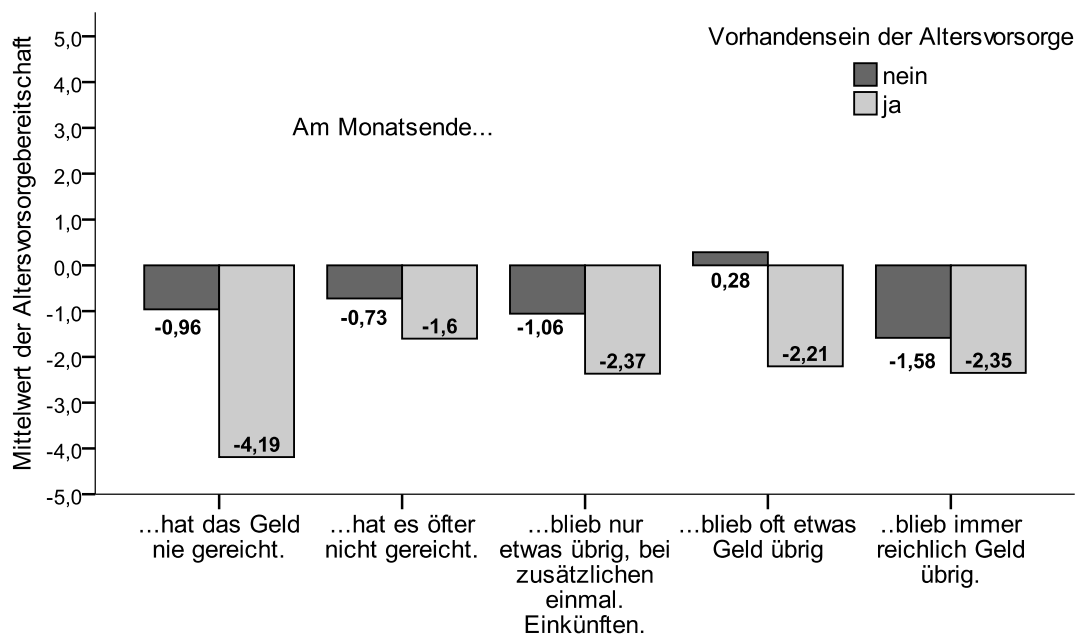


Abb. 38: Altersvorsorgebereitschaft und qualitative, eingeschätzte Sparfähigkeit

Ausschließlich die Befragten ohne Altersvorsorge, die über bestimmte finanzielle Ressourcen verfügen („blieb oft etwas Geld übrig“) zeigen im Durchschnitt eine positive Bereitschaft bzw. sind noch unentschlossen, ihren ersten Altersvorsorgevertrag abzuschließen. Die Nicht-Vorsorgenden, aber Wohlhabenden („blieb immer reichlich Geld übrig“) äußern eher Desinteresse, mit Altersvorsorge zu beginnen. Interessanterweise ist die Bereitschaft unter den Befragten, die finanziellen Problemen ausgesetzt sind, zwar negativ, aber in unmittelbarer Nähe vom neutralen Skalenwert bei 0, der Unentschlossenheit zeigt. Überlegungen zur Altersvorsorge werden also auch bei finanziellen Schwierigkeiten angestellt.

Unter den schon für das Alter vorsorgenden Befragten (helle Balken) heben sich diejenigen mit dem größten Geldmangel ab. Sie zeigen eindeutig keine Absicht, in den nächsten Monaten noch etwas für die Altersvorsorge unternehmen zu wollen. Dies ist vor dem Hintergrund der fehlenden Mittel plausibel. Die Anderen, die mindestens ein Produkt zur Altersvorsorge besitzen, haben ebenfalls nicht vor, mehr vorzusorgen und zwar unabhängig von den verfügbaren Finanzmitteln.

Zusammenfassend bestätigen sich die Befunde aus dem vorausgegangenen Kapitel insofern, als die Altersvorsorgebereitschaft stärker bei jenen Befragten ausgeprägt ist, die über gewisse Mittel verfügen, aber nicht unbedingt zur finanziell stärksten Gruppe gehören.