

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



# ***Danksagung***

Mein herzlichster Dank gebührt meiner Doktormutter Frau Prof. Dr. Ute Werner, die mich bei der Durchführung des Promotionsprojektes und bei der Entstehung der vorliegenden Arbeit begleitet und auf vielfältige Weise unterstützt hat. Ihr verdanke ich die Chance, in Deutschland promovieren zu können. Besonders weiß ich den wissenschaftlichen Freiraum zu schätzen, durch den ich breite interdisziplinäre Einblicke gewinnen konnte.

Mein Dank gilt außerdem den Mitgliedern der Prüfungskommission, die durch ihre Flexibilität und ihre sofortige Bereitschaft an dem Promotionsverfahren mitzuwirken, zu dessen Realisierung im vorgenommenen Zeitrahmen maßgeblich beigetragen haben. Ganz herzlich danke ich dabei meinem Korreferenten Herrn Prof. Dr. Hagen Lindstädt für die zügige Erstellung des Zweitgutachtens und das freundliche Begleiten meiner Arbeit im Vorfeld der Prüfung. Ebenfalls verbunden bin ich Herrn Prof. Dr. Bruno Neibecker für die Übernahme der Prüferfunktion und Herrn Prof. Dr. Wolf Fichtner für die Leitung der Prüfungskommission. Herrn Prof. Dr. Dr. h.c. Robert Schwebler möchte ich meinen besonderen Dank aussprechen für seine fachliche und mentale Unterstützung, die er mir während der gesamten Promotionszeit, wie auch am Tag der Prüfung, zu Teil kommen ließ. Er hat immer an das Gelingen meines Promotionsprojektes und an mich geglaubt.

Des Weiteren danke ich dem Forschungsnetzwerk Alterssicherung (FNA) der Deutschen Rentenversicherung Bund. Die finanzielle Unterstützung des FNA bei der Durchführung der schriftlichen Befragung im empirischen Teil der Arbeit war ein entscheidender Schritt für das gesamte Promotionsprojekt. Begegnungen und Austausch mit den Mitarbeitern des FNA gaben mir zudem wertvolle Anregungen, die ich bei der Niederschrift der vorliegenden Arbeit nutzen konnte.

Zudem möchte ich mich bei meinen Lehrstuhlkollegen und anderen externen Doktoranden bedanken. Diese Freundschaften und Bekanntschaften haben mir geholfen, mich in Deutschland und Karlsruhe einzuleben und waren für mich eine wichtige Unterstützung während der Promotionszeit. Dabei denke ich an alle, denen ich am Lehrstuhl begegnet bin. Namentlich nennen möchte ich Dietmar Borst, Claas Menny und Jasmin Berdel, die mir besonders in der Endphase bei der Gestaltung meines Promotionsvortrages behilflich waren. Mit Isabel Seifert und Bettina Detzel habe ich viele schöne und entspannte Momente verbracht. Auch Christa Otto hatte immer ein gutes und aufmunterndes Wort für mich. Bei organisatorischen Angelegenheiten hat mich Thomas Müller entlastet.

Ein spezielles Dankeschön geht an Felix Ludwig, der für mich seit meinem ersten Tag am Lehrstuhl eine große und wertvolle Stütze war. Ich danke ihm für seine Hilfe bei der Redakti-

on und beim Korrekturlesen der vorliegenden Arbeit. Viel mehr bin ich ihm für sein Zutrauen und seinen Rückhalt dankbar, woraus ich die nötige Kraft und Motivation schöpfen könnte.

Für sprachliche Konsultationen danke ich zudem Roswitha Ludwig. Sie hat in den letzten Jahren meinen wissenschaftlichen Schreibstil wesentlich geprägt und geformt. Auf unsere langen Gespräche über deutsche Grammatik und Wortschatz komme ich gerne zurück.

Nicht zuletzt danke ich meiner Freundin Kasia Antosz für ihre liebevolle Unterstützung wenngleich aus der Ferne.

Schließlich danke ich meinen Eltern. Sie haben mir beigebracht, dass man im Leben immer vorangehen und sich neuen Herausforderungen stellen muss. Sie haben mir auch gezeigt, wie man Kraft in sich selbst und den Nahestehenden zur Bewältigung verschiedenster Aufgaben findet. Meine Promotion ist das beste Beispiel dafür. Deswegen ist diese Arbeit ihnen gewidmet.

Kochani Rodzice! Tę pracę dedykuję Wam dziękując za Wasze wsparcie i miłość!

Karlsruhe, im Oktober 2010

Magdalena Sałek

# Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	IX
Tabellenverzeichnis	X
Abkürzungsverzeichnis	XII

## **Einführung** **1**

Problemstellung	1
Ableitung des Forschungsbedarfs und Zielsetzung der Arbeit	5
Gang der Untersuchung	7

## **Teil I Theorie** **10**

### **1 Definitionen und Einordnung** **10**

1.1 Zum Begriff der Altersvorsorge	10
1.1.1 Alterssicherungssystem	10
1.1.2 Abgrenzung zwischen Altersversorgung und Altersvorsorge	13
1.1.3 Alterseinkommen	15
1.2 Renteneintritt als zeitlicher Bezugspunkt	17
1.2.1 Sozialrechtliches Kriterium der Altersgrenze	17
1.2.2 Ausdifferenzierung des Alters	19
1.2.3 Ruhestand als Erlebniszeit	20
1.3 Risiko des Einkommensausfalls als inhaltlicher Bezugspunkt	21

### **2 Theoretischer Rahmen zur Erforschung der Altersvorsorge aus verhaltenswissenschaftlicher Sicht** **24**

2.1 Altersvorsorge als Sparvorgang	24
2.1.1 Kennzeichen des Sparvorgangs	24
2.1.2 Psychologische Elemente des Sparens im ökonomischen Gedankengut	26
2.1.2.1 Historischer Rückblick	26
2.1.2.2 Ansätze im Einzelnen	28
2.1.3 Ansätze zum Sparverhalten	34
2.1.3.1 Life-Cycle Hypothesis	34
2.1.3.2 Behavioral Life-Cycle Hypothesis	36
2.1.3.3 Vorsorgemodell von Leinert	37
2.1.3.4 Formen des Sparens nach Katona	40
2.2 Altersvorsorge im inter- und intradisziplinären Forschungsdesign	42
2.2.1 Altersvorsorgerelevante Anwendungsbereiche	42
2.2.2 Wirtschaftspsychologie als gemeinsame Basis	43
2.3 Vielschichtigkeit des Altersvorsorgeprozesses	46

2.3.1	Prozesscharakter der Altersvorsorge	46
2.3.2	Darstellung der Phasen des Altersvorsorgeprozesses	47
2.3.2.1	Beginn des Altersvorsorge	47
2.3.2.2	Auswahl eines Vorsorgeproduktes	49
2.3.2.3	Fortsetzung des Altersvorsorge	49
2.3.2.4	Verzehr des angesparten Kapitals	51
<b>3</b>	<b>Darstellung des Modells des Altersvorsorgeverhaltens</b>	<b>53</b>
3.1	Modellüberblick	53
3.2	Ableitung theoretischer Konstituenten des Modells	55
3.2.1	Altersvorsorgefähigkeit und Altersvorsorgebereitschaft	55
3.2.1.1	Wissenschaftlicher Ursprung	55
3.2.1.2	Übertragungsmöglichkeiten auf Altersvorsorge	58
3.2.2	„Psychologische Triade“	59
3.2.2.1	Funktionen im Modell	59
3.2.2.2	Wurzeln in der Psychologie	61
3.2.2.3	Rezeption in den Wirtschaftswissenschaften	61
<b>4</b>	<b>Herleitung von Einflussfaktoren der Altersvorsorgebereitschaft und deren verhaltenswissenschaftliche Einordnung</b>	<b>65</b>
4.1	Vorgehensweise	65
4.1.1	Begründung der Zielgröße „Altersvorsorgebereitschaft“	65
4.1.2	Schwerpunktsetzung innerhalb des Altersvorsorgeprozesses	65
4.1.3	System der Einflussfaktoren	66
4.1.4	Auswahl von Einflussfaktoren	66
4.2	Affektive Einflussfaktoren	68
4.2.1	Emotionen zur „eigenen Altersvorsorge“	68
4.2.2	Finanzieller Charakter der Altersvorsorgeentscheidung	73
4.3	Kognitive Einflussfaktoren	76
4.3.1	Wahrnehmung des Problems einer Versorgungslücke	76
4.3.2	Bewertung der Finanzsituation im Ruhestand	78
4.3.3	Lernmöglichkeiten vom sozialen Umfeld	81
4.3.4	Verständnis finanzieller Fragen	85
4.4	Konative Einflussfaktoren	92
4.4.1	Relevanz der Altersvorsorge als Sparziel	92
4.4.2	Konsequenz des Verhaltens	96
4.5	Verhaltenswissenschaftlicher Entscheidungsrahmen	100
4.6	Soziodemographische Faktoren	102
	<b><i>Teil II: Zwischen Theorie und Empirie</i></b>	<b>103</b>
<b>5</b>	<b>Konzeptualisierung und Operationalisierung</b>	<b>103</b>
5.1	Methodischer Ansatz für die Erarbeitung der Messinstrumente	103
5.2	Konzepte und Instrumente zur Messung der einzelnen Konstrukte	106

5.2.1 Altersvorsorgebereitschaft	106
5.2.1.1 Konzeptualisierung	106
5.2.1.2 Operationalisierung	107
5.2.2 Emotionen zur „eigenen Altersvorsorge“	109
5.2.2.1 Konzeptualisierung	109
5.2.2.2 Operationalisierung der Emotionen im Allgemeinen	111
5.2.2.3 Operationalisierung der Erlebnisqualität, Intensität und Richtung	111
5.2.2.4 Exkurs: Ausgeschlossene Ansätze zur Operationalisierung der Emotionen	114
5.2.3 Finanzieller Charakter der Altersvorsorgeentscheidung	116
5.2.3.1 Konzeptualisierung	116
5.2.3.2 Operationalisierung	117
5.2.4 Wahrnehmung des Problems einer Versorgungslücke	119
5.2.4.1 Konzeptualisierung des Begriffs der Versorgungslücke	119
5.2.4.2 Konzeptualisierung der Wahrnehmung der Versorgungslücke	122
5.2.4.3 Operationalisierung der Wahrnehmung der Versorgungslücke	124
5.2.5 Bewertung der Finanzsituation im Ruhestand	126
5.2.5.1 Konzeptualisierung	126
5.2.5.2 Operationalisierung	128
5.2.6 Lernmöglichkeiten vom sozialen Umfeld	128
5.2.6.1 Konzeptualisierung	128
5.2.6.2 Operationalisierung	130
5.2.7 Verständnis finanzieller Fragen	131
5.2.7.1 Konzeptualisierung	131
5.2.7.1.1 Aktueller Stand der Forschung	131
5.2.7.1.2 Messinstrument im Bereich der Altersvorsorge	133
5.2.7.2 Operationalisierung	140
5.2.8 Informationsquellen zur Altersvorsorge	142
5.2.9 Konsequenz der Verhaltens	146
5.2.9.1 Allgemeines Konzept	146
5.2.9.2 Selbstkontrolle im Sparkontext	147
5.2.9.3 Operationalisierung	149
5.2.10 Sparfähigkeit	154
5.2.10.1 Konzeptualisierung	154
5.2.10.2 Operationalisierung	155
5.3 Fazit zu möglichen Einflussfaktoren und ihrer Messung	156
5.4 Forschungsprogramm: Hypothesen und Untersuchungsfragen	158

## ***Teil III: Empirie*** **162**

### **6 Untersuchungsdesign** **162**

6.1 Definition und Begründung der Grundgesamtheit	162
6.2 Quoten als Stichprobenverfahren	164

6.2.1 Darstellung des Quotenverfahrens	164
6.2.2 Begründung der Quotierungsmerkmale	165
6.3 Stichprobenbeschreibung	167
6.3.1 Soziodemographische Quotierungsmerkmale	167
6.3.2 Weitere soziodemographische Charakteristika	168
6.3.3 Besitz von Finanzinstrumenten	170
6.4 Darstellung des Erhebungsinstruments	172
<b>7 Darstellung und Diskussion der empirischen Ergebnisse</b>	<b>175</b>
7.1 Methodische Einführung zur statistischen Auswertung	175
7.1.1 Hypothesenüberprüfung	175
7.1.2 Auswertungen zu Untersuchungsfragen	177
7.2 Altersvorsorge aus individueller Sicht	178
7.2.1 Hinderungsgründe der Altersvorsorge	178
7.2.1.1 Untersuchungsansatz	178
7.2.1.2 Methodik	178
7.2.1.3 Inhaltliche Interpretation der Hinderungsgründe	181
7.2.1.4 Rangordnung der Hinderungsgründe	182
7.2.2 Selbstbild von eigenen Aktivitäten zur Altersvorsorge	185
7.2.3 Alltagsverständnis der Altersvorsorge	190
7.2.4 Assoziationsraum zur „eigenen Altersvorsorge“	192
7.2.4.1 Assoziationen als Erhebungsinstrument	192
7.2.4.2 Inhaltliche Zusammensetzung	194
7.2.4.3 Hierarchische Struktur	200
7.3 Zur Zielgröße der Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht	203
7.4 Affektive Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft	206
7.4.1 Emotionen zur „eigenen Altersvorsorge“	206
7.4.1.1 Erlebnisqualität	206
7.4.1.2 Richtung und Intensität	208
7.5 Kognitive Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft	215
7.5.1 Wahrnehmung des Problems einer Versorgungslücke	215
7.5.1.1 Merkmale der Versorgungslücke	215
7.5.1.2 Merkmale einer Versorgungslücke und Altersvorsorgebereitschaft	217
7.5.2 Bewertung der Finanzsituation im Ruhestand	218
7.5.2.1 Wahrnehmungs- und verhaltensrelevante Aspekte der Berechnung von Alterseinkünften	218
7.5.2.2 Berechnung von Alterseinkünften im Allgemeinen	219
7.5.2.3 Durchführungswege der Berechnung von Alterseinkünften	219
7.5.2.4 Eigenschaftsprofile bei der Berechnung der Alterseinkünfte	221
7.5.2.5 Berechnung von Alterseinkünften und Altersvorsorgebereitschaft	225
7.5.3 Lernen vom sozialen Umfeld	227
7.5.3.1 Betrachtete Charakteristika	227
7.5.3.2 Vorhandensein des Kontaktes mit Rentnern	228
7.5.3.3 Art des Kontaktes mit Rentnern	229



7.5.3.4	Induziertes Nachdenken über die eigene Finanzlage im Alter	230
7.5.4	Schätzbarkeit des Finanzbedarfs im Ruhestand	231
7.5.4.1	Geschätzter Finanzbedarf im Ruhestand – Überblick	231
7.5.4.2	Schwierigkeiten bei der Einschätzung des Finanzbedarfs im Ruhestand	232
7.5.4.3	Geschätzter Finanzbedarf im Ruhestand und Altersvorsorgebereitschaft	233
7.5.5	Verständnis finanzieller Fragen	236
7.5.5.1	Hypothesen und Untersuchungsfragen	236
7.5.5.2	Selbsteinschätzung des für Altersvorsorge relevanten Finanzwissens	237
7.5.5.3	Gruppenunterschiede im subjektiven Finanzwissen zur Altersvorsorge	242
7.5.5.4	Subjektives Finanzwissen und Altersvorsorgebereitschaft	244
7.5.5.5	Inanspruchnahme von Informationsquellen für Fragen der Altersvorsorge	245
7.6	Konative Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft	247
7.6.1	Wichtigkeit der Altersvorsorge als Sparziel	247
7.6.1.1	Untersuchungsfragen und Hypothesen	247
7.6.1.2	Altersvorsorge in der Hierarchie der Sparziele	247
7.6.1.3	Einfluss auf die Altersvorsorgebereitschaft	250
7.6.2	Konsequenz des Verhaltens	251
7.6.2.1	Bedeutung der Selbstkontrolle und ihre Messung	251
7.6.2.2	Selbstkontrolle im Finanzkontext	252
7.6.2.4	Selbstkontrolle im Finanzkontext vor dem Hintergrund der Persönlichkeit	256
7.6.2.5	Einfluss der Selbstkontrolle auf die Altersvorsorgebereitschaft	257
7.7	Monetäre Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft	259
7.7.1	Ausprägungen der Sparfähigkeit	259
7.7.2	Quantitative Sparfähigkeit	259
7.7.3	Qualitative Sparfähigkeit	263
7.8	Soziodemographische Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft	266
7.8.1	Vorgehensweise	266
7.8.2	Alter	266
7.8.3	Geschlecht	267
7.8.4	Bildungsabschluss	268
7.8.5	Berufsstellung	269

## **8 Schlussfolgerungen für die Gestaltung von Vorsorgeförderungsstrategien** **270**

8.1	Überblick	270
8.2	Allgemeine Leitgedanken	272
8.2.1	Psychologischen und finanziellen Barrieren der Altersvorsorge entgegenwirken	272
8.2.2	Bisheriges Altersvorsorgeengagement berücksichtigen	273
8.2.3	Laienverständnis von Altersvorsorgeinstrumenten beachten	274
8.2.4	An Gedächtnis- und Gefühlsinhalte zur „eigenen Altersvorsorge“ anknüpfen	275

8.2.5 Kognitive Auseinandersetzungen mit der möglichen Finanzsituation fördern	276
8.2.6 Schlüsselinformationen vermitteln	277
8.2.7 Auf bevorzugte Informationsquellen für Fragen der Altersvorsorge setzen	277
8.3 Spezifische Profile der Altersvorsorgebereitschaft	278
8.3.1 Notwendigkeit gruppenbezogener Betrachtungen in Abhängigkeit vom Vorhandensein der Altersvorsorge	278
8.3.2 Primäre Altersvorsorgebereitschaft	279
8.3.3 Sekundäre Altersvorsorgeabsicht	280
<b><i>Fazit und weiterer Forschungsbedarf</i></b>	<b>282</b>
<b><i>Anhang</i></b>	<b>285</b>
Anhang 1 Fragebogen	286
Anhang 2 Katalog der Prüfkriterien	306
Anhang 3 Grundgesamtheit gemäß Mikrozensus für das Jahr 2006	309
Anhang 4 Hinderungsgründe der Altersvorsorge	310
Anhang 5 Inhaltsanalyse der Assoziationen	314
Anhang 6 Altersvorsorgebereitschaft als Zielgröße	317
Anhang 7 Basisemotionen	318
Anhang 8 Vorhandensein von Kontakten mit Rentnern und Altersvorsorgebereitschaft	318
Anhang 9 Art des Kontaktes mit Rentnern	319
Anhang 10 Geschätzter Finanzbedarf im Ruhestand und Altersvorsorgebereitschaft	320
Anhang 11 Financial Literacy als subjektives Finanzwissen	322
Anhang 12 Sparfähigkeit als Nettoeinkommen in €-Klassen	329
Anhang 13 Soziodemographische Einflussfaktoren und Altersvorsorgebereitschaft	330
<b><i>Literaturverzeichnis</i></b>	<b>335</b>

# Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Gang der Untersuchung	7
Abb. 2: Begriffsabgrenzung zur Alterssicherung	11
Abb. 3: Abgrenzung zwischen Altersversorgung und Altersvorsorge	13
Abb. 4: Begriffsabgrenzung zum Alterseinkommen	16
Abb. 5: Einkommensrisiko im Ruhestand in Anlehnung an (Szumlicz 2006, S. 242)	22
Abb. 6: Altersvorsorgeprozess nach Leinert	38
Abb. 7: Theoretische Einbettung der Altersvorsorgeforschung	44
Abb. 8: Phasen des Altersvorsorgeprozesses	47
Abb. 9: Modell des Altersvorsorgeverhaltens	53
Abb. 10: Werbewirkungsmodelle in Anlehnung an die „psychologische Triade“	62
Abb. 11: Theoretisches System der Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft	66
Abb. 12: Systematisierung der Einflussfaktoren	103
Abb. 13: Methodischer Ansatz für die Erarbeitung der Messinstrumente	104
Abb. 14: Messinstrument zur Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht	108
Abb. 15: Familienstand in der Stichprobe	168
Abb. 16: Rangordnung der Hinderungsgründe	183
Abb. 17: Selbstbild über das eigene Altersvorsorgeengagement	188
Abb. 18: Einschätzung der Eignung der Instrumente zur Altersvorsorge	190
Abb. 19: Hierarchie der kategorisierten Assoziationen	202
Abb. 20: Histogramm der Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht	204
Abb. 21: Altersvorsorgebereitschaft und Vorhandensein der Altersvorsorge	205
Abb. 22: Erlebnisqualität der Emotionen zur "eigenen Altersvorsorge"	207
Abb. 23: Indices der Basisemotionen	210
Abb. 24: Durchführungswege der Berechnung von Alterseinkünften	220
Abb. 25: Vorsorgehandlung nach der Berechnung der Alterseinkünfte	226
Abb. 26: Altersvorsorgebereitschaft und Berechnung der Alterseinkünfte	227
Abb. 27: Altersvorsorgebereitschaft und Kontakt mit Rentnern	228
Abb. 28: Nachdenken über die eigene Finanzsituation im Ruhestand	231
Abb. 29: Altersvorsorgebereitschaft und geschätzter Finanzbedarf im Ruhestand	234
Abb. 30: Einschätzung des eigenen Finanzwissens	238
Abb. 31: Index für das subjektive Finanzwissen im Bereich der Altersvorsorge	241
Abb. 32: Histogramm der Selbstkontrolle im Finanzkontext	255
Abb. 33: Histogramm der Self-Control-Scale	256
Abb. 34: Streudiagramm Index SCS gegen Index SK	257
Abb. 35: Einkommensklassen und Vorhandensein der Altersvorsorge	260
Abb. 36: Altersvorsorgebereitschaft und quantitative Sparfähigkeit als Nettoeinkommen	261
Abb. 37: Qualitative Sparfähigkeit und Vorhandensein von Altersvorsorge	264
Abb. 38: Altersvorsorgebereitschaft und qualitative, eingeschätzte Sparfähigkeit	265
Abb. 39: Altersvorsorgebereitschaft und Altersquartile	266
Abb. 40: Altersvorsorgebereitschaft und Geschlecht	267
Abb. 41: Altersvorsorgebereitschaft und Bildungsstand	268
Abb. 42: Altersvorsorgebereitschaft und Berufsstatus	269
Abb. 43: Aufbau der Schlussfolgerungen für die Gestaltung von Vorsorgeförderungsstrategien	270

## Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Überblick über die identifizierten Einflussfaktoren der Altersvorsorgebereitschaft	67
Tab. 2: Überblick über Studien zur Financial Literacy	86
Tab. 3: Ansätze zur Basisemotionen zitiert nach Winder (2006, S. 51) und erweitert.	112
Tab. 4: Instrument zur Messung der Emotionen in Anlehnung an Plutchik	114
Tab. 5: Iteminventar zur Messung der Finanzeinstellung	119
Tab. 6: Messinstrument zu Merkmalen der Versorgungslücke	126
Tab. 7: Ableitung der für Altersvorsorge relevanten Bereiche des Finanzwissens	137
Tab. 8: Messinstrument des subjektiven Finanzwissens im Bereich der Altersvorsorge	142
Tab. 9: Kategorisierung und Beispiele von Informationsmöglichkeiten zur Altersvorsorge	145
Tab. 10: Überblick über psychologische Skalen zur Messung von Selbstkontrolle	151
Tab. 11: Instrument zur Messung der Selbstkontrolle als generelle Disposition	153
Tab. 12: Instrument zur Messung der Selbstkontrolle in ausgewählten Finanzentscheidungen	154
Tab. 13: Messinstrument der qualitativen Sparfähigkeit	156
Tab. 14: Zusammenfassung der Messinstrumente im Modell des Altersvorsorgesparens	156
Tab. 15: Forschungsprogramm: Hypothesen und Untersuchungsfragen	159
Tab. 16: Zusammensetzung der Stichprobe nach Altersklassen, Geschlecht und Berufsstatus	167
Tab. 17: Verteilung des Bildungsabschlusses in der Stichprobe	169
Tab. 18: Verteilung des persönlichen monatlichen Nettoeinkommens in der Stichprobe	169
Tab. 19: Verteilung des Besitzes von Finanzinstrumenten in der Stichprobe	171
Tab. 20: Methodische Vorgehensweise bei der Hypothesenüberprüfung	175
Tab. 21: Methodische Vorgehensweise bei der Analyse der Untersuchungsfragen	177
Tab. 22: Faktorenanalyse zu Hinderungsgründen der Altersvorsorge	180
Tab. 23: Erhebung des Selbstbildes von Aktivitäten zur Altersvorsorge	187
Tab. 24: Überlegungen zum Aus- bzw. Aufbau der Altersvorsorge	189
Tab. 25: Ergebnisse der Inhaltsanalyse	197
Tab. 26: Altersvorsorgebereitschaft und Basisemotionen	208
Tab. 27: Korrelationsmatrix der Basisemotionen	209
Tab. 28: Faktorenanalyse zur Finanzeinstellung	213
Tab. 29: Finanzeinstellung und Altersvorsorgebereitschaft	214
Tab. 30: Faktorenanalyse für Merkmale der Versorgungslücke	215
Tab. 31: Merkmale der Versorgungslücke und Altersvorsorgebereitschaft	217
Tab. 32: Berechnung von Alterseinkünften nach soziodemographischen Merkmalen	219
Tab. 33: Eigenschaftsprofile für Befragte mit einer Berechnung der Alterseinkünfte	223
Tab. 34: Art des Kontaktes mit Rentnern	229
Tab. 35: Eingeschätzter Finanzbedarf im Ruhestand	232
Tab. 36: Schwierigkeiten bei der Einschätzung des Finanzbedarfs im Ruhestand	233
Tab. 37: Altersvorsorgebereitschaft und geschätzter Finanzbedarf im Ruhestand	235
Tab. 38: Altersvorsorgebereitschaft und geschätzter Finanzbedarf im Ruhestand (t-Test)	235
Tab. 39: Gruppenunterschiede im subjektiven Finanzwissen zum Bereich Altersvorsorge	243
Tab. 40: Bevorzugte Informationsquellen zum Thema Altersvorsorge	246
Tab. 41: Hierarchie der Sparziele	248
Tab. 42: Altersvorsorgebereitschaft und Sparziele	250

Tab. 43: Faktorenanalyse für Selbstkontrolle im finanziellen Kontext	253
Tab. 44: Vergleich der Self-Control-Scale mit anderen Studien	255
Tab. 45: Regressionsmodell Selbstkontrolle im Finanzkontext gegen Selbstkontrolle als generelle Disposition	257
Tab. 46: Selbstkontrolle und Altersvorsorgeabsicht bei den bereits Vorsorgenden	258
Tab. 47: Altersvorsorgebereitschaft und Einkommensklassen	263
Tab. 48: Vorhandensein der Altersvorsorge als Kriterium gruppenbezogener Vorsorgeförderungsstrategien	279

## Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
AltEinkG	Alterseinkünftegesetz
AVmEG	Altersvermögensergänzungsgesetz
AVmG	Altersvermögensgesetz
BAV	Betriebliche Altersversorgung
BMAS	Bundesministerium für Arbeit und Soziales
BMFSFJ	Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend
bspw.	beispielsweise
BVG	Bundesverfassungsgericht
DIA	Deutsches Institut für Altersvorsorge
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
et al.	et alii
EVS	Einkommens- und Verbrauchsstichprobe
GDV	Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
ggf.	gegebenenfalls
HRS	Health Retirement Survey
i.e.S.	im engeren Sinne
IfD	Institut für Demoskopie
ILO	International Labour Organisation
MEA	Mannheim Research Institut for the Economics of Aging
NCEE	National Council on Economic Education
o.g.	oben genannt
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
$r_p$	Korrelationskoeffizient nach Pearson
$r_s$	Korrelationskoeffizient nach Spearman
SGB	Sozialgesetzbuch
SOEP	Sozio-Oekonomisches Panel
sog.	so genannte
Tab.	Tabelle
u.a.	unter anderem
vgl.	vergleiche
z.B.	zum Beispiel

# Einführung

## Problemstellung

Die Alterssicherung in Deutschland baut auf dem so genannten Drei-Säulen-System auf, das neben der umlagefinanzierten gesetzlichen Rentenversicherung auch die kapitalgedeckten betrieblich oder privat initiierten Wege der Zusatzvorsorge enthält.<sup>1</sup>

Die Wurzeln des Alterssicherungssystems liegen im „Gesetz betreffend die Invaliditäts- und Alterssicherung“, durch das 1889 die weltweit erste staatlich organisierte Rentenversicherung eingeführt wurde.<sup>2</sup> Zum damaligen Zeitpunkt waren die Rentenleistungen allerdings mehr Zuschuss zum Unterhalt („Zubrot im Alter“) und sozialpolitisches Instrument zur Bekämpfung der Altersarmut. Erst mit der Großen Reform 1957 und der Einführung der dynamischen Rente übernahm die Rentenversicherung die Lohnersatzfunktion.<sup>3</sup> Der im Erwerbsleben erreichte Lebensstandard sollte im Ruhestand beibehalten werden können und die sozial-ökonomische Situation der Rentner sich der Lage der Erwerbstätigen angleichen.<sup>4</sup>

Folge davon war, dass die Aufgabe der Alterssicherung im Laufe der Zeit ausschließlich auf die erste Säule des Alterssicherungssystems reduziert wurde.<sup>5</sup> Während die gesetzliche Rentenversicherung den größten Anteil am Alterseinkommen leistete, spielten die weiteren marktwirtschaftlich orientierten Säulen des Alterssicherungssystems - die betriebliche Versorgung und die private Vorsorge - in Deutschland ausschließlich eine ergänzende Rolle.<sup>6</sup> Es bestanden zwei „Welten der Alterssicherung“ nebeneinander.<sup>7</sup>

---

<sup>1</sup> Begriffserklärungen zu diesem einführenden Kapitel erfolgen in Kap.1.1 dieser Arbeit.

<sup>2</sup> Für einen historischen Überblick über die Geschichte der Alterssicherung in Deutschland bis zur Rentenreform 1999 siehe (Ruland 2000, S. 23-33) und für die Reformen von 1957 bis 2007 (Ruland 2007).

<sup>3</sup> Das Konzept der dynamischen Rente mit einem Überblick über die Reformvorschläge vor 1957 stellt (Schmähl 2007a) vor. Die damalige sozialpolitische Diskussion, die zur endgültigen Gestaltung der Großen Reform geführt hat, präsentiert (Schmähl 2007b). Umfangreiche Beiträge dazu finden sich auch z.B. in (Reppen 1978) und (Hockerts 1980).

<sup>4</sup> Das Rentenniveau, das sich vereinfacht in der Relation der Rente zum Arbeitsentgelt ausdrückt (mehr zu Interpretationsmöglichkeiten dieser Größe in (Thiede 1998)), wurde allerdings gesetzlich nicht festgeschrieben. Die Frage, ob die Lebensstandardsicherung und die Rentenhöhe allein durch die erste Säule der gesetzlichen Rentenversicherung zu gewährleisten ist, blieb unklar. Vgl. dazu (Schmähl 1984), (Thiede 1998, S. 150f), (Berner 2007, S. 563f). Die Normierung des Netto-Rentenniveaus der gesetzlichen Rentenversicherung auf eine bestimmte Größe von 70% des im Lebensdurchschnitt erzielten Einkommens hat sich endgültig in den 1980er Jahren durchgesetzt und wurde als sozialpolitisches Ziel im Gutachten der (Sachverständigenkommission Alterssicherungssysteme 1983, S. 32f) festgelegt.

<sup>5</sup> Vgl. (Berner 2007, S. 565f).

<sup>6</sup> In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen dass eine stark ausgebaute erste Säule für das deutsche Alterssicherungssystem kennzeichnend ist, während in anderen Ländern wie z.B. in den Niederlanden oder in der Schweiz die betriebliche Altersversorgung traditionell stärker ausgeprägt ist. Vgl. dazu z.B. (Börsch-Supan, Axel et al. 2008, S. 15-18) und (OECD 2009, S. 19-22).

<sup>7</sup> (Berner 2007) charakterisiert diese Welten wie folgt: *Einerseits* ist die Rentenversicherungspolitik zu nennen mit der Institution der gesetzlichen Rentenversicherung in Rahmen einer Sozialordnung, die sozialpolitische Ziele verfolgte. *Andererseits* sind betriebliche und private Vorsorge zu unterscheiden, die zwar staatlicher Regulierung

Ein Wandel hat mit den Rentenreformen 2001 eingesetzt,<sup>8</sup> der einem Paradigmenwechsel gleichkommt.<sup>9</sup> Seitdem basiert die Alterssicherungspolitik auf dem Gedanken der Gesamtversorgung.<sup>10</sup> So liegt die Lebensstandardsicherung im Alter nicht mehr in der alleinigen Verantwortung der gesetzlichen Rentenversicherung, sondern verteilt sich auf die drei Säulen des Alterssicherungssystems. Betriebliche und private Vorsorge spielen in Relation zur staatlichen Absicherung anders als in der Vergangenheit eine teilweise ersetzende Rolle:

„War in Deutschland in den letzten Jahrzehnten das lebensstandardsichernde Rentenniveau die Zielvorgabe staatlicher Alterssicherungspolitik, so ist jetzt die Ausgestaltung und Weiterentwicklung des Mehrsäulensystems in den Fokus der Politik gerückt. Nur noch im Zusammenspiel können die drei Säulen die verschiedenen rentenpolitischen Zielsetzungen erfüllen.“<sup>11</sup>

Direkter Auslöser der Reformen war die infolge demographischer Entwicklung veränderte Finanzierungsgrundlage der gesetzlichen Rentenversicherung.<sup>12</sup> Die abnehmenden Geburtenraten verändern den Rentenlastquotienten insofern ungünstig, als die Anzahl der Beitragszahler in Relation zu den Rentenempfängern zurückgeht.<sup>13</sup> Die steigende Lebenserwartung verlängert dagegen die Rentenbezugsdauer.

Im Vergleich zu vorausgegangenen Reformbemühungen, die bereits in den 1990er Jahren vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung diskutiert wurden,<sup>14</sup> waren die Re-

---

unterliegen, wie z.B. im Bereich der Finanzaufsicht, aber zugleich ein Teil der Wirtschaftsordnung und des freien Markts sind und wirtschaftspolitische Ziele verfolgten. Ähnlich zu beiden Systemen der Alterssicherung auch (Schwebler 1977).

<sup>8</sup> Die Rentenreformen 2001 umfassen zwei Gesetze: Altersvermögensgesetz (AVmG) vom 26. Juni 2001, BGBl. I S. 1310 und Altersvermögensergänzungsgesetz (AVmEG) vom 26. März 2001, BGBl. I S. 403. Beide sind zum 1. Januar 2002 in Kraft getreten und unter der Bezeichnung „Riester-Rente“ bekannt.

<sup>9</sup> Vgl. (Bönker 2005), der mit einem politikwissenschaftlichen Ansatz analysiert, welche Rahmenbedingungen politischer, systembezogener und gesellschaftlicher Art zur Jahrhundertwende vorlagen, die den Paradigmenwechsel in der Alterssicherung begünstigt und ermöglicht haben.

<sup>10</sup> Vgl. (Berner 2007, S. 564f und 568-571). Das Konzept der Gesamtversorgung wurde allerdings schon in den 1960er Jahren im Zusammenhang mit der betrieblichen Altersversorgung, der sog. zweiten Säule, angewendet. Es bestand darin, dass die Leistungen betrieblicher Altersversorgung sich an der Höhe der gesetzlichen Rente orientierten. Es wurden die so genannten *Gesamtversorgungszusagen* erteilt, die einen bestimmten Anteil des letzten Bruttogehalts ausdrückten. Die Höhe der Betriebsrenten entsprach der Differenz zwischen der gesetzlichen Rente und der Gesamtzusage.

<sup>11</sup> (Rische 2005, S. 2).

<sup>12</sup> Das Problem, dass die demographische Entwicklung sich negativ auf die Finanzierung der gesetzlichen Rentenversicherung auswirken kann, war allerdings schon viel früher erkannt worden. (Marschallek 2004) führt eine Inhaltsanalyse ausgewählter Rentenreformdebatten im Bundestag im Zeitraum von 1957 bis 2001 durch und zeigt, wie sich die Deutung der „Demographie als ein Hindernis des Umlageverfahrens“ in der Politik veränderte. Die ersten, allerdings nur vereinzelt kritischen Stimmen hierzu wurden bereits in den 1960er Jahren erhoben. Die demographische Entwicklung ist jedoch nur ein Einflussfaktor der Rentenfinanzierung. Eine weitere und bedeutende „Drehschraube“ ist die Arbeitsmarktpolitik und die davon abhängigen Erwerbsmuster, die sich infolge von Arbeitslosigkeit, Frühverrentung usw. stärker zu unterbrochenen Erwerbsbiographien entwickeln. Dadurch wird die Beitragsbasis der gesetzlichen Rentenversicherung geschmälert. Mehr dazu z.B. in (Schmähl 2001, S. 133-153), (Jagob 2004, S. 65-123). (Marschallek 2004, S. 287f) führt die rentenpolitische Abwicklung der Wiedervereinigung zusätzlich als Grund für Probleme der Rentenfinanzierung auf.

<sup>13</sup> Während 2000 für einen Rentenempfänger etwa 2,5 Arbeitnehmer aufkamen, werden dies im Jahre 2030 laut Schätzungen 1,5 Arbeitnehmer sein, vgl. (OECD 2000). Diese Kennzahl wird als Rentenlastquotient bezeichnet.

<sup>14</sup> Die Lösungsansätze waren z.B. 1992 die Umstellung von Brutto- auf Nettoanpassung der Renten oder der 1999 vorgeschlagene „demographische Faktor“. Die Konzepte der Rentenreformen aus der damaligen Zeit be-



formen 2001 konzeptionell und bezüglich ihrer Auswirkung tiefgreifender:<sup>15</sup> Das Rentenniveau der gesetzlichen Rentenversicherung wurde reduziert<sup>16</sup> und eine staatliche Förderung der freiwilligen kapitalgedeckten Altersvorsorge eingeführt, um diese Absenkung zu kompensieren.<sup>17</sup> Im Zusammenhang mit dem 2001 eingeschlagenen Reformkurs sind weitere Reformen zu erwähnen, die das Alterssicherungssystem maßgeblich verändern. Es ist zu beachten, dass die gesetzliche Rente zukünftig im vollen Umfang steuerpflichtig sein wird,<sup>18</sup> und nach einem stufenweisen Übergang werden Jahrgänge ab 1964 erst im Alter von 67 Jahren in Rente gehen können, ohne eine Rentenkürzung in Kauf nehmen zu müssen.<sup>19</sup>

Die gesetzliche Rentenversicherung wird jedoch auch zukünftig die wichtigste Quelle des Alterseinkommens bleiben, selbst wenn ihr Stellenwert in der Struktur des Alterseinkommens anteilig abnehmen wird. Gemäß dem Sozio-Oeconomischen Panel (SEOP) haben Personen, die 2006 mindestens 65 Jahre alt waren, im Durchschnitt fast 97% ihres Einkommens aus der gesetzlichen Rente bezogen; der Rest teilt sich auf betriebliche (2%) und private Altersvorsorge (1%) auf.<sup>20</sup> Langfristig ist eine Umschichtung innerhalb der drei Säulen der Alterssicherung in Richtung einer Zusatzvorsorge zu erwarten, die bei einer vollständigen Ausschöpfung der staatlichen Förderungsmöglichkeiten den Anteil zusätzlicher Altersvorsorge am Alterseinkommen im Jahre 2020 auf 19% steigen lässt und 2035 auf 35%.<sup>21</sup>

Die Folge einer (Teil-)Privatisierung der Altersvorsorge<sup>22</sup> ist die Notwendigkeit eigener Zusatzvorsorge über den Arbeitgeber oder privat, wenn der Lebensstandard im Alter beibehalten werden soll.<sup>23</sup>

Entscheidungen, ob und in welchem Umfang sowie mit welchen Finanzprodukten für das Alter in Ergänzung zur gesetzlichen Rentenversicherung gespart wird, sind folglich maßgeblich für das künftige Absicherungsniveau. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage,

---

schreibt (Schmähl 2001, S. 154-167). An der Reformdebatte war auch die Finanzwirtschaft beteiligt, vgl. dazu z.B. (Kellenbenz 1997). Führende konzeptionelle Überlegungen zu Gestaltungsmöglichkeiten der Alterssicherungssysteme im Allgemeinen haben z.B. (Schmähl 1997) und (Farny 1998) angestellt.

<sup>15</sup> Die Reform und ihre Auswirkungen werden z.B. in (Viebrok et al. 2004) ausführlich analysiert.

<sup>16</sup> Vgl. (Reiman 2007).

<sup>17</sup> Die Fördermaßnahmen umfassen Produkte der Riester-Rente nach den Zertifizierungskriterien und steuerliche Entlastungen.

<sup>18</sup> Alterseinkünftegesetz (AltEinkG) vom 5. Juli 2004 BGBl. I S. 1427, in Kraft seit dem 1. Januar 2005.

<sup>19</sup> Rentenversicherungs-Altersgrenzenanpassungsgesetz vom 20. April 2007, BGBl. I S. 554, in Kraft seit dem 1. Januar 2008. Unter den Reformen der letzten Jahre ist zudem das Rentenversicherungs-Nachhaltigkeitgesetz vom 27. Juni 2004, BGBl. I S. 1791 zu nennen, das die Rentenberechnung stärker an der demographischen Entwicklung orientiert.

<sup>20</sup> Vgl. (Kruse et al. 2008, S. 50-53). Dabei ist zu beachten, dass der gesetzliche Anteil am Alterseinkommen bei Frauen in dieser Studie 98% beträgt und bei Männern 95%.

<sup>21</sup> Vgl. (Ehrentraut 2006) und in Kurzfassung (Ehrentraut 2007). Ähnliche Schätzungen stellt das Mannheim Research Institute for the Economics of Aging (MEA) an, vgl. dazu (Börsch-Supan, Axel et al. 2008).

<sup>22</sup> Vgl. (Hippe 2007). Ähnliche Reformtendenzen in Richtung einer Privatisierung sind weltweit zu beobachten und stellen ein international intensiv diskutiertes Thema dar. Vgl. dazu die richtungweisende Publikation der (Weltbank 1994) und länderübergreifende Darstellungen der Rentenreformen in (Börsch-Supan und Miegel 2001), (Feldstein 2000), (Holzmann et al. 2003), (Müller 2003), (Gruber und Wise 2004), (OECD 2009).

<sup>23</sup> Vor dem Hintergrund der niedrigen Anwartschaften auf gesetzliche Rente einerseits und fehlenden Zusatzvorsorgemaßnahmen andererseits wird zunehmend das Problem der Altersarmut thematisiert.

inwieweit Menschen diesen neuen Herausforderungen standhalten und ihr Verhalten an neue Rahmenbedingungen anpassen?

Die mehrheitliche Meinung in der Bevölkerung, dass private Altersvorsorge an Bedeutung gewinnen wird<sup>24</sup> und die seit 2005 zunehmende Dynamik der Abschlüsse von geförderten Riester-Verträgen lassen eine positive Antwort auf diese Frage zu.<sup>25</sup> Bis Ende 2009 wurden über 13 Millionen Riesterverträge unterzeichnet. Dies entspricht allerdings nur einem Drittel der Förderberechtigten, deren Anzahl auf über 37 Millionen geschätzt wird.<sup>26</sup> Die Verbreitung der Riester-Rente ist insbesondere bei Personen mit niedrigem Einkommen unzureichend: gemäß der SAVE-Studie haben lediglich 15% der Geringverdiener (im unteren Fünftel der Haushaltseinkommensverteilung) Riester-Verträge abgeschlossen, während 42% der sehr gut verdienenden Haushalte (im oberen Fünftel der Einkommensverteilung) mit solchen Verträgen vorsorgen.<sup>27</sup>

Für die individuelle Altersvorsorge sind mehrere Faktoren von Bedeutung, die aus einem Zusammenspiel finanzieller, persönlicher, aber auch familiärer Gegebenheiten resultieren.<sup>28</sup> Wie eine Studie der Bertelsmann Stiftung zu Vorsorgesituation und -verhalten der 30- bis 50-Jährigen in Deutschland zeigt, scheitern sogar Sparwillige an der Umsetzung einer bereits gefassten Vorsorgeabsicht.<sup>29</sup> Nur jeder fünfte Befragte hatte seine 2002 geäußerten Pläne zum Abschluss eines Altersvorsorgevertrages innerhalb eines Jahres tatsächlich realisiert.

Neben finanziellen Problemen können auch weitere Faktoren eine hemmende Wirkung auf die Auseinandersetzung mit dem Thema entfalten.<sup>30</sup> Bei Fragen nach den Gründen fehlender Altersvorsorge kommt gerade Antworten aus dem nicht-finanziellen Bereich, wie z.B. der Komplexität der Produkte oder der Ablehnung des Altersthemas insgesamt, eine starke Bedeutung zu.<sup>31</sup>

Der erläuterte wachsende Stellenwert zusätzlicher Altersvorsorge und die beobachtbare unzulängliche Anpassung des individuellen Verhaltens an die neuen Rahmenbedingungen der Alterssicherungssysteme verlangen nach einer verstärkten Erforschung der Motive und Hinderungsgründe für eine langfristig orientierte Altersvorsorge.

---

<sup>24</sup> Vgl. (IfD 2008b, S. 5).

<sup>25</sup> Vgl. (BMAS 2009a).

<sup>26</sup> Vgl. (Fasshauer und Toutaoui 2009).

<sup>27</sup> Vgl. (Börsch-Supan et al. 2007) und (Coppola und Reil-Held 2009).

<sup>28</sup> Vgl. (Kemp et al. 2005). Auf die Frage im aktuellen AXA Rentenbarometer nach dem Auslöser für den Schritt zur finanziellen Vorsorge für den Ruhestand wurden in erster Linie Lebensereignisse genannt wie Kinder (50% der Befragten) und Heirat bzw. feste Beziehung (46%) und erst an dritter Stelle Rat eines Experten (44%). Vgl. (AXA 2008, S. 47). Die Notwendigkeit, die Altersvorsorge vor dem Hintergrund des Lebensverlaufs zu gestalten, betonen zudem (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008b).

<sup>29</sup> Daten des Forschungsprojektes „Vorsorgereport: Private Alterssicherung in Deutschland“, vgl. (Leinert 2003).

<sup>30</sup> Vgl. (Bulmahn 2002).

<sup>31</sup> Vgl. (Leinert 2004c), (tns infratest 2005, S. 11), (DIA und psychonomics AG 2005, S. 8), (BMAS 2006, S. 129), (IfD 2006b), (Pfeiffer et al. 2007).

## Ableitung des Forschungsbedarfs und Zielsetzung der Arbeit

Die Fragestellung wie sich Menschen in Bezug auf die eigene finanzielle Absicherung im Alter verhalten und warum? ist Gegenstand der Altersvorsorgeforschung. Dabei geht es um ein relativ neues Arbeitsfeld, das vielfältige verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse auf das spezifische Verhalten bezüglich der Altersvorsorge anwendet.<sup>32</sup>

Die bisherigen Arbeiten, die das Altersvorsorgeverhalten explizit behandeln, basieren auf der bestehenden Forschungspraxis aus den Wirtschaftswissenschaften und insbesondere aus dem Bereich des Spar- und Investmentverhaltens. Die folgenden Beispiele geben einen ersten Einblick in die Vielfalt dieser Erklärungsansätze:

- Der im Rahmen der Behavioral Finance verbreitete Ansatz der mentalen Kontenführung beschreibt eine psychologische Aufteilung der finanziellen Mittel auf verschiedene Vermögenskategorien, die mit unterschiedlicher Konsumneigung einhergehen und somit beeinflussen, ob gespart wird oder nicht, auch zwecks Altersvorsorge.<sup>33</sup>
- Unter Rückgriff auf die Forschungsrichtung Financial Literacy wird die Altersvorsorge in Verbindung mit fehlendem Finanzwissen und mangelnder Finanzkompetenz gesetzt.<sup>34</sup>
- Die psychologisch unterschiedliche Wirkung kurz- und langfristiger Präferenzen führt zu Problemen der Selbstkontrolle, die bei intertemporalen Entscheidungen, also auch der Altersvorsorge, vorkommen können, wenn sofort fällige Kosten einer Entscheidung schwerwiegender erscheinen als der zeitversetzte Nutzen.<sup>35</sup>

Diese Beispiele deuten darauf hin, dass kognitive Prozesse der Wahrnehmung und Informationsverarbeitung im Fokus stehen, während anderen Einflüssen wie insbesondere solchen emotionaler Art (Angst vor Altersarmut, Unsicherheit bei der Produktauswahl usw.) wenig Beachtung in der empirischen Forschung geschenkt wurde.

So haben sich bisherige Forschungsarbeiten mit Partialerklärungen von Verhaltensphänomenen beschäftigt,<sup>36</sup> und es wurden wenig ganzheitliche Überlegungen zum Altersvorsorgeverhalten angestellt.<sup>37</sup>

---

<sup>32</sup> Verhaltenswissenschaften umfassen alle anthropologischen, angewandten Wissenschaften wie Psychologie, Soziologie, Sozialpsychologie, Verhaltensbiologie bis hin zu Geschichts- und Sprachwissenschaft sowie in neuerer Zeit die Neurowissenschaften, die Schlüsse auf das tatsächliche Verhalten der Menschen im wirtschaftlichen Kontext liefern können. Vgl. dazu (Schmölders 1953, S. 205), (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 8ff), (Spieß 2005, S. 13) und (Gröppel-Klein 2007, S. 1879f).

<sup>33</sup> Vgl. (Normann und Langer 2002) und Kap. 2.1.3.2 in dieser Arbeit.

<sup>34</sup> Vgl. (Lusardi und Beeler 2006) und (Bucher-Koenen 2009a) sowie Kap. 4.3.4 in dieser Arbeit.

<sup>35</sup> Vgl. (Thaler und Shefrin 1981) sowie Kap. 4.4.2 in dieser Arbeit.

<sup>36</sup> Vgl. z.B. den Sammelband von (Mitchell und Utkus 2004).

<sup>37</sup> Ein Beispiel für einen ganzheitlichen Ansatz ist das Vorsorgemodell von (Leinert 2006) und für das Sparverhalten insgesamt z.B. die Behavioral Life-Cycle Hypothesis von (Shefrin und Thaler 1988).

Im Ergebnis fehlt es an einer systematisierenden Untersuchung, die einen theoretischen Bezugsrahmen für die Altersvorsorgeforschung vorschlägt, der einerseits ausreichend global ist, um eine gemeinsame Basis für vielfältige Fragestellungen zum Altersvorsorgeverhalten darzustellen und andererseits eine klare Einbettung in die wirtschaftliche Verhaltensforschung ermöglicht.

Ausgehend von diesem Erkenntnisstand werden in der vorliegenden Arbeit die nachstehenden Ziele verfolgt:

- **Theoretischer Beitrag:**

Es soll ein Modell des Altersvorsorgeverhaltens erarbeitet werden, das den Mangel an konzeptioneller und ganzheitlicher Betrachtung des Altersvorsorgeverhaltens ausgleicht und das als Rahmenkonzept der Altersvorsorgeforschung fungieren kann.

Das Modell des Altersvorsorgeverhaltens folgt dem Gedanken des „Könnens und Wollens“, wobei die Komponente „Können“ vor dem Hintergrund der finanziellen Fähigkeiten und „Wollen“ hinsichtlich der psychologischen Bereitschaft zu betrachten ist. Um die hierfür relevanten inneren psychischen Verarbeitungsprozesse aufzudecken, wird die Betrachtungsperspektive eines Individuums eingenommen.<sup>38</sup>

So richtet sich ein besonderes Augenmerk der theoretischen Modellierung auf die Bereitschaft zur Altersvorsorge, die eine Vorstufe der Vorsorgehandlung, wie etwa der Abschluss eines Riestervertrages, darstellt. Dieser Fokus resultiert aus der handlungstreibenden Wirkung der Altersvorsorgebereitschaft, die in ihrer Komplexität allerdings bislang kaum untersucht wurde. Die theoretische Analyse hierzu zielt deswegen darauf ab, einen Katalog möglicher Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft aufzustellen.

- **Empirischer Beitrag:**

Das theoretisch abgeleitete Forschungsprogramm hinsichtlich der Altersvorsorgebereitschaft soll empirisch überprüft werden, um auf diesem Weg eine Annäherung an die individuelle Sichtweise der Altersvorsorge zu erreichen. Zielgruppe sind Erwerbstätige und somit theoretisch sparfähige Personen. So sollen Erkenntnisse darüber gewonnen werden, wie die Individuen den Sachverhalt Altersvorsorge sehen bzw. was sie beeinflusst, sich mit dem Thema zu beschäftigen, um dann gegebenenfalls Altersvorsorgemaßnahmen zu ergreifen.

Die Überprüfung der möglichen Einflüsse, die bei der Auseinandersetzung mit Altersvorsorge wirken können, ist als praxisnaher und systematisierender Beitrag zur empirischen Altersvorsorgeforschung zu verstehen.

---

<sup>38</sup> Zur Abgrenzung sind beispielsweise finanzwirtschaftliche und gesellschaftliche Sichtweisen zu nennen, für die auch das individuelle Altersvorsorgeverhalten relevant sein kann, jedoch in Zusammenhang mit anderen gesamtwirtschaftlichen oder sozialpolitischen Fragestellungen.

## Gang der Untersuchung

Entsprechend der vorab erläuterten Zielsetzung der Arbeit wird zunächst ein **theoretisches Rahmenkonzept** für die Erforschung des Altersvorsorgeverhaltens erarbeitet und darauf aufbauend dann eine **empirische Untersuchung** von psychologisch fundierten Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft durchgeführt. Unten stehende Abb. 1 gibt einen Überblick über den weiteren Gang der Untersuchung, die den Phasen eines klassischen Forschungsprozesses folgt.<sup>39</sup>

Phasen des Forschungsprozesses	Gang der Arbeit	
Definitionen des Problemfeldes ↓	<b>Kapitel 1</b> Definitionen und Einordnung	<b>Teil I Theorie</b>
Theoriebildung ↓	<b>Kapitel 2</b> Theoretischer Rahmen zur Erforschung der Altersvorsorge aus verhaltenswissenschaftlicher Sicht	
Modellentwicklung ↓	<b>Kapitel 3</b> Darstellung des Modells des Altersvorsorge-sparens <b>Kapitel 4</b> Herleitung von Einflussfaktoren der Altersvorsorgebereitschaft und deren verhaltenswissenschaftliche Einordnung	
Modellspezifikation ↓	<b>Kapitel 5</b> Konzeptualisierung und Operationalisierung	
Untersuchungsrahmen ↓	<b>Kapitel 6</b> Untersuchungsdesign	<b>Teil II Zwischen Theorie und Empirie</b>
Datenanalyse ↓	<b>Kapitel 7</b> Darstellung und Diskussion der empirischen Ergebnisse	
Schlussfolgerung	<b>Kapitel 8</b> Schlussfolgerung für die Gestaltung von Vorsorgeförderungsstrategien	
<b>Fazit und weiterer Forschungsbedarf</b>		

Abb. 1: Gang der Untersuchung

**Der theoretische Teil I** beginnt mit Definitionen und der Einordnung des Sachverhalts Altersvorsorge. Ziel des **ersten Kapitels** ist somit, ein begriffliches Grundverständnis für die vorliegende Arbeit zu schaffen. Hierfür werden theoretisch verwandte Konzepte wie Altersvorsorge, Altersversorgung usw. erklärt. Im Weiteren werden die Überlegungen zum Begriff Altersvorsorge unter zwei Gesichtspunkten vertieft: zum einen in Bezug auf den Rentenein-

<sup>39</sup> In Anlehnung an (Schnell et al. 2005, S. 7ff) und (Riesenhuber 2006, S. 4ff).

tritt als zeitlichen Bezugspunkt für den Vorsorgebedarf und zum anderen hinsichtlich der mit Altersvorsorge verbundenen finanziellen Risiken.

Gegenstand des **zweiten Kapitels** ist die Ausarbeitung eines theoretischen Rahmens, auf dem die Altersvorsorgeforschung aufbauen kann, wenn sie verhaltenswissenschaftlichen Fragestellungen nachgeht. Der theoretische Rahmen besteht aus drei Bausteinen. Erstens sind die Erkenntnisse zum Sparen zu berücksichtigen, weil der Altersvorsorgeprozess einen Sparvorgang beinhaltet. Da die Altersvorsorge Gemeinsamkeiten mit anderen extensiven Entscheidungsprozessen für oder gegen Vorsorge aufweist, die z.B. im Zusammenhang mit dem Investment- oder Kaufverhalten untersucht werden, ist zweitens ein intradisziplinärer Blick auf Erklärungsansätze innerhalb der wirtschaftlichen Verhaltensforschung aufschlussreich, wodurch Altersvorsorgeforschung schließlich in die breit definierte Wirtschaftspsychologie eingebettet wird. Drittens beruht Altersvorsorge auf einer mehr oder weniger eingehenden Auseinandersetzung mit dem Thema, was zur Auswahl konkreter Altersvorsorgeprodukte führen kann, die den Ausgangspunkt einer im Idealfall langfristigen Fortsetzung des Altersvorsorgeprozesses bilden. Die damit verbundene Vielfalt möglicher Entscheidungssituationen erfordert eine phasenspezifische Betrachtung der Altersvorsorge.

Die in Kapitel 2 ausgearbeiteten Bausteine werden zum Ausgangspunkt des Modells des Altersvorsorgeverhaltens, das im **dritten Kapitel** abgeleitet wird. Das Modell stellt ein Rahmenkonzept dar, das zur Systematisierung und zur Analyse der Einflussfaktoren auf das Altersvorsorgeverhalten herangezogen werden kann. Die Konstituenten des Modells sind Altersvorsorgefähigkeit und Altersvorsorgebereitschaft. Letztere wird gemäß der so genannten psychologischen Triade durch affektive, kognitive und konative Faktoren beeinflusst.

Die möglichen Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft werden im **vierten Kapitel** hergeleitet. Die Analyse richtet sich nach dem zuvor aufgestellten theoretischen Modell des Altersvorsorgeverhaltens und ist als dessen praktische Anwendung zu verstehen. Die Einflussfaktoren werden auf Basis der bestehenden empirischen und theoretischen Erkenntnisse zum Sparen im Allgemeinen und zur Altersvorsorge im Besonderen definiert und mit psychologisch fundierten Erklärungsansätzen begründet.

Die Identifikation der Einflussfaktoren schließt den theoretischen Teil der Arbeit ab. Bevor die Faktoren einer empirischen Überprüfung unterzogen werden können, müssen sie hinsichtlich ihrer Messbarkeit diskutiert werden. Diese Aufgabe ist Gegenstand des **fünften Kapitels**, das wegen seines Übergangscharakters dem **Teil II Zwischen Theorie und Empirie** zugeordnet wird. Die Analyse hierzu ist methodisch orientiert und erfolgt nach einem zweistufigen Schema, wobei die Konzeptualisierung der Operationalisierung vorausgeht. Zuerst wird also gefragt, mit welchen Dimensionen und Ausprägungen sich ein bestimmter Faktor beschreiben lässt, anschließend wird der verwendete Messansatz erläutert.

Darauf aufbauend wird das detaillierte Forschungsprogramm bestehend aus Hypothesen bzw. Untersuchungsfragen aufgestellt. So werden die theoretisch abgeleiteten Zusammenhänge zwischen den einzelnen Einflussfaktoren und der Zielgröße Altersvorsorgebereitschaft in eine empirisch überprüfbare Form umgewandelt.

**Der empirische Teil III** behandelt die durchgeführte Untersuchung von Erwerbstätigen im Alter zwischen 20 und 55 Jahren. Das **sechste Kapitel** begründet zunächst das Untersuchungsdesign in Bezug auf Grundgesamtheit, Zusammenstellung und Zusammensetzung der Stichprobe sowie hinsichtlich des gewählten Erhebungsinstruments, einem schriftlichen standardisierten Fragebogen.

Die Darstellung und die Diskussion der empirischen Ergebnisse finden sich im **siebten Kapitel**. Zuerst werden Hypothesen zu den affektiven, dann zu den kognitiven und schließlich zu den konativen Einflussfaktoren analysiert und überprüft.

Die Arbeit endet mit Schlussfolgerungen im **achten Kapitel**. Dabei werden Hinweise für die Gestaltung von Vorsorgeförderungsstrategien erarbeitet. Sie sind sowohl für privatwirtschaftliche wie auch für sozialpolitische Akteure aus dem Bereich der Altersvorsorgeförderung von Interesse.

Im darauf folgenden Fazit wird abschließend auf weiteren Forschungsbedarf eingegangen.

# Teil I Theorie

## 1 Definitionen und Einordnung

### 1.1 Zum Begriff der Altersvorsorge

In der Fachliteratur und im allgemeinen Sprachgebrauch werden viele Begriffe im Zusammenhang mit der finanziellen Vorsorge für das Alter verwendet, wie z.B. Alterssicherung, Altersversorgung, Altersvorsorge usw.

Das vorliegende Kapitel setzt sich das Ziel der Begriffserklärung und -systematisierung. Zuerst wird das Alterssicherungssystem kurz beschrieben und darauf aufbauend die Abgrenzung zwischen der Altersversorgung und Altersvorsorge aus theoretischer Sicht erläutert. Zudem wird der Versuch unternommen, wichtige Begriffe zu finanziellen Leistungen zu systematisieren, wie Alterseinkommen und Altersvermögen.

#### 1.1.1 Alterssicherungssystem

Abb. 2 zeigt eine mögliche Einordnung der mit Altersvorsorge verwandten Begriffe. Ausgangspunkt der Systematisierung stellt die **Alterssicherung** dar, die in der Regel mit *Altersversorgung* gleich gesetzt wird<sup>40</sup> und dann die Alterssicherung **im engeren Sinne** bezeichnet. Dementsprechend kann die *Altersvorsorge* als Alterssicherung **im weiteren Sinne** verstanden werden.

Die Alterssicherung ist „eine sozialpolitische Bezeichnung für alle Maßnahmen oder Regelungssysteme, die darauf gerichtet sind, alten Menschen Leistungen (insbesondere finanzieller Art) zukommen zu lassen“.<sup>41</sup> Die deutsche Alterssicherung im engeren Sinne (Altersversorgung) basiert auf dem sogenannten **Drei-Säulen-Modell**.<sup>42 43</sup>

---

<sup>40</sup> Vgl. (Dichtl und Issing 1987), (Koch und Weiss 1994, S. 42f).

<sup>41</sup> (Koch und Weiss 1994, S. 42).

<sup>42</sup> Es besteht eine umfangreiche Literatur, die systembezogene Aspekte wie Aufbau, Ausgestaltung, Funktionsweise und Finanzierungsverfahren des deutschen Alterssicherungssystems bzw. des Drei-Säulen-Konzeptes behandelt. Deswegen wird hier nur eine kurze Beschreibung vorgenommen und auf weitere Quellen verwiesen, wie z.B. (Böhm 1997), (Kaempfe 2005), (Ehrentraut 2006), (Ruland und Rürup 2008).

<sup>43</sup> Die Säulen-Terminologie hat ihren Ursprung im schweizerischen Alterssicherungssystem. Die deutsche Versicherungswirtschaft hat den Begriff in den späteren 1960er Jahren übernommen und ihn zur Popularisierung der Lebensversicherung als Instrument der Altersvorsorge in Abgrenzung zur gesetzlichen Rentenversicherung genutzt. Vgl. (Berner 2007, S. 567).



Alterssicherung			
im engeren Sinne		im weiteren Sinne	
Altersversorgung <i>Drei-Säulen-Konzept</i>		Altersvorsorge	
Regel- sicherungs- system	Ergänzungs- system	Zusatz- system	
Gesetzliche Renten- versicherung	Betriebliche Alters- versorgung	Private Vorsorge	
<i>Gesetzliche Rente</i>	<i>Betriebs- rente</i>	<i>Renten- versicherung Lebens- versicherung Riester-Rente, Rürup-Rente</i>	<i>weitere Ersparnisse und Vermögensbildung</i>
<i>Drei-Schichten-Modell</i>			
3. Schicht	Kapitalanlageprodukte		
	<i>Renten- und Lebensversicherung.</i>	<i>weitere Ersparnisse und Vermögensbildung</i>	
2. Schicht	Kapitalgedeckte Zusatzversorgung:		
	<i>Riester-Rente Betriebliche Altersversorgung</i>		
1. Schicht	Basisversorgung:		
	<i>Gesetzliche Rente Basisrente (Rürup-Rente)</i>		
	Bedarfsorientierte Grundsicherung		

**Abb. 2: Begriffsabgrenzung zur Alterssicherung**

Die Beschreibung der einzelnen Säulen ist wie folgt:

- *Die erste Säule* beinhaltet das öffentlich-rechtliche Pflichtsystem (Regelsicherungssystem) der *gesetzlichen Rentenversicherung* mit den Teilbereichen Allgemeine Rentenversicherung (ehemals Angestellten- und Arbeiterrentenversicherung) und knapp-schaftliche Rentenversicherung. Zu den *Regelsicherungssystemen* werden außerdem die Beamtenversorgung, die Alterssicherung der Landwirte und berufsständi-

sche Versorgungswerke gezählt. Die Finanzierung erfolgt im Umlageverfahren,<sup>44</sup> gemäß dem die laufenden Renten aus den Beitragseinnahmen desselben Jahres finanziert werden.<sup>45</sup>

Die gesetzliche Rentenversicherung hat das größte Gewicht innerhalb der ersten Säule in Bezug auf die Anzahl der Mitglieder.<sup>46 47</sup> Sie gewährleistet die Absicherung gegenüber Einkommensausfällen aufgrund von Alter oder Erwerbsminderung (Invalidität) und dient auch der Hinterbliebenenabsicherung.<sup>48</sup> Daraus resultiert ein Katalog entsprechender Rentenarten,<sup>49</sup> wobei die vorliegende Arbeit ausschließlich Renten wegen Alters (Altersrente, im Weiteren als Rente bezeichnet) betrachtet.

- *Die zweite Säule* umfasst die *betriebliche Altersversorgung (BAV)* als ein *Ergänzungssystem*, das aus dem Arbeitsverhältnis resultiert. Dabei wird die Versorgung über einen privaten oder einen öffentlich-rechtlichen Arbeitgeber (Zusatzversorgung des öffentlichen Dienstes) organisiert. Die zweite Säule ist freiwillig und kapitalgedeckt, d.h. individuelle Leistungen werden aus einem langfristig aufgebauten Kapitalstock finanziert.
- *Die dritte Säule* ist ebenfalls freiwillig und kapitalgedeckt. Sie beinhaltet *private Vorsorge (Zusatzsystem)* mit vielfältigen Ausgestaltungsformen. Kennzeichnend ist, dass die Produkte zur privaten Vorsorge den nachfragenden Personen direkt durch die Privatwirtschaft angeboten werden. Riester-Rente und Rürup-Rente (auch Basis-Rente genannt) sind typische Beispiele hierfür, gefolgt von privaten Lebens- und Rentenversicherungen sowie sämtlichen Formen des Sparens und der Vermögensbildung.

---

<sup>44</sup> Eine Ausnahme stellen die nach dem Kapitaldeckungsprinzip arbeitenden berufsständischen Versorgungswerke dar.

<sup>45</sup> Eine ausführliche Beschreibung des Umlageverfahrens und einen Vergleich mit dem Kapitaldeckungsverfahren bietet z.B. (Wolter 2002, S. 40-73). Auch die gesetzliche Rentenversicherung war zur Zeit ihrer Gründung kapitalgedeckt. Einen historischen Rückblick über die Finanzierungsverfahren in der gesetzlichen Rentenversicherung bietet (Mörschel 1990).

<sup>46</sup> Ende 2007 waren von den über 43 Millionen Erwerbspersonen 35 Millionen in der Rentenversicherung versichert. Die Anzahl der Leistungsempfänger belief sich auf 17 Millionen. Vgl. (Deutsche Rentenversicherung 2009b, S. 14 und 246).

<sup>47</sup> Zur Einordnung ist zudem anzuführen, dass die Rentenversicherung ein Teilbereich der sozialen Sicherung ist und einen Zweig der Sozialversicherung darstellt. Das System der sozialen Sicherung umfasst die staatlich organisierte Absicherung der so genannten sozialen Risiken (soziale Tatbestände, Lebensrisiken), die für ein Individuum einen existentiellen Charakter haben und durch individuelle Maßnahmen nur schwer bzw. unmöglich ausgeglichen werden können. Einer der ersten Versuche, einen Katalog der sozialen Risiken auf internationaler Ebene zu erarbeiten war die Konvention Nr. 102 der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO 1952). Zum Kanon der sozialen Risiken gehören heute Krankheit, Invalidität, Unfall, Arbeitslosigkeit, Alter, Tod (Hinterbliebenenversorgung) und Mutterschutz. Die rechtliche Regelung in Deutschland erfolgt im Sozialgesetzbuch (SGB). Die soziale Sicherung vollzieht sich unter anderem in der Institution der Sozialversicherung, die in Deutschland fünf Zweige umfasst: Kranken-, Renten-, Unfall-, Arbeitslosen- und Pflegeversicherung. Mehr dazu z.B. in (Jäger und Braun 2003).

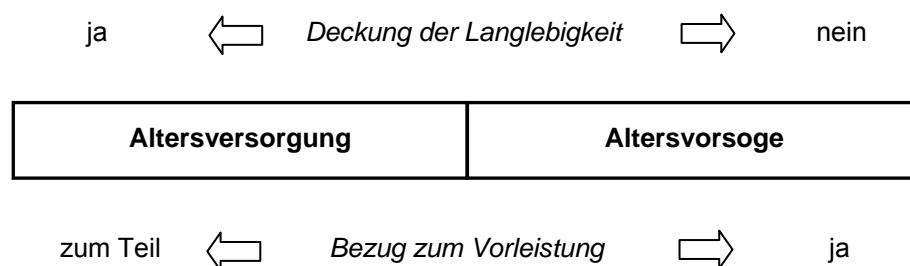
<sup>48</sup> Vgl. z.B. (Jäger und Braun 2003, S. 101ff). Diese Risiken werden auch als biometrische Risiken bezeichnet, vgl. (Fürstenwerth 2001, S. 113).

<sup>49</sup> Das Sozialgesetzbuch (SGB) VI § 33 führt die Rentenarten auf (Renten wegen Alters, wegen verminderter Erwerbsfähigkeit und wegen Todes).

In den letzten Jahren gewinnt die Darstellung des Alterssicherungssystems als **Drei-Schichten-Modell** an Bedeutung.<sup>50</sup> Die Bezeichnung soll im Gegensatz zur Säulenterminologie stärker zum Ausdruck bringen, dass die einzelnen Systeme aufeinander aufbauen und einen integrierten Gesamtrahmen darstellen. Damit wird eine adäquatere Abbildung des Alterssicherungssystems nach den Rentenreformen 2001 angestrebt. Seit diesen Reformen gewährleistet die gesetzliche Rentenversicherung eine Basisversorgung, während die Lebensstandardsicherheit im Ruhestand zusammen über kapitalgedeckte, staatlich geförderte Zusatzvorsorge (2. Schicht) erreicht werden soll. Zur neuen Strukturierung in 3 Schichten hat das Alterseinkünftegesetz 2005 beigetragen, das eine Vereinheitlichung der steuerlichen Behandlung der Alterssicherungsprodukte einführte.<sup>51</sup> So werden die Basis- und Zusatzversorgung (1. und 2. Schicht) nachgelagert und staatlich nicht geförderte Kapitalanlageprodukte aus der dritten Schicht vorgelagert besteuert.<sup>52</sup>

### 1.1.2 Abgrenzung zwischen Altersversorgung und Altersvorsorge

In der Literatur lassen sich zwei grundlegende theoretische Kriterien zur Abgrenzung der Altersversorgung und Altersvorsorge finden. Es handelt sich hierbei um die Deckung des Risikos der Langlebigkeit und den Bezug der Altersvorsorge auf Leistungen, die im früheren Lebensverlauf erbracht wurden. Abb. 3 stellt die daraus resultierende Differenzierung beider Begriffe gegenüber.



**Abb. 3: Abgrenzung zwischen Altersversorgung und Altersvorsorge**

Unter Langlebigkeit versteht man im Allgemeinen die Möglichkeit, länger als im Durchschnitt zu leben.<sup>53</sup> Im Kontext der Alterssicherung geht es um die Situation, dass das angesparte Kapital aufgrund einer langen Lebensdauer zu früh aufgebraucht wird („Man überlebt das

<sup>50</sup> Vgl. z.B. (Schmähl 2001, S. 128f).

<sup>51</sup> Das Gesetz geht auf eine Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts (BVG) vom 6.3.2002 zurück, wonach die unterschiedliche Besteuerung der Beamtenpensionen und der Renten aus der gesetzlichen Rentenversicherung gegen das Gleichbehandlungsgebot des Grundgesetzes verstößt. Das BVG forderte auf, die Besteuerung bis zum 1.1.2005 einheitlich zu regeln.

<sup>52</sup> Eine einführende Darstellung des Drei-Schichten-Modells ist z.B. in (Berner 2007, S. 568f) zu finden. Die Steueraspekte werden kurz in (Loritz 2007) und ausführlich in (Ruland und Rürup 2008) besprochen.

<sup>53</sup> Zu Langlebigkeit aus gerontologischer Sicht vgl. (Rott und Jopp 2006). Aus finanzwirtschaftlicher Sicht spricht man vom Kapitalverzehrisko. Auf das Problem der Langlebigkeit und der finanziellen Vorsorge wird noch in Kap. 1.3 eingegangen.

eigene Geld“). Die **Altersversorgung** deckt das Langlebkeitsrisiko ab, indem sie die finanzielle Vorsorge in Form von Leibrenten garantiert. Darunter wird eine wiederkehrende, gleichmäßige Geldleistung verstanden, die aufgrund eines Vertrages während der Lebenszeit der versorgten Person zu leisten ist.<sup>54</sup>

Die Gestaltung der Produkte zur Altersversorgung folgt also dem Vorbild einer (Leib-) Rentenversicherung, mit der das finanzielle Risiko eines langen Lebens auf ein Versicherungsunternehmen gegen Zahlung einer Prämie übertragen und in einem dafür gebildeten Versicherungskollektiv zwischen den früher und später sterbenden Versicherten ausgeglichen wird.<sup>55</sup> Von anderen Finanzinstrumenten unterscheiden sich die Produkte der Altersversorgung durch eine *Zweck- und Zeitbindung*. Sie werden der Generierung eines regelmäßigen Einkommensstroms im Ruhestand verschrieben, weswegen sie nicht vererbbar sind,<sup>56</sup> und sie dürfen erst nach dem Erreichen der festgelegten Altersgrenze beansprucht werden.<sup>57</sup> Diesen Anforderungen genügen die staatlich geförderten und zertifizierten Produkte der Riester-Rente, die Basisrente sowie Betriebsrenten und Produkte aus einer privaten Vorsorge wie einer Rentenversicherung und Lebensversicherung, sobald das angesparte Kapital verrentet und nicht ausgezahlt wird. Ebenso gewährt die gesetzliche Rente eine lebenslange Rentenzahlung.

Die **Altersvorsorge** umfasst hingegen alle Instrumente der Vermögensbildung, die zwar *fakultativ für die finanzielle Absicherung des Ruhestandes* genutzt werden können, aber aufgrund ihrer Gestaltung kein laufendes bzw. lebenslanges Einkommen garantieren.<sup>58</sup> Ausgehend von der Vermögensstruktur in der Haushaltsstatistik<sup>59</sup> ist das Wohneigentum als eine der Altersvorsorgemaßnahmen für das Alter zu betrachten. Der Vorteil ist das mietfreie Wohnen, womit die Lebenshaltungskosten im Ruhestand gesenkt werden können. Demgegenüber stehen jedoch die Instandhaltungskosten im Lebenslauf einer Immobilie, die mit zunehmendem Immobilienalter wachsen können. Ferner kann Altersvorsorge aus Geldvermögen (Sparguthaben, Spar- und Pfandbriefe, Aktien, Investmentfonds usw.) bestehen, oder aus Sachvermögen wie Kunstgegenständen usw.

Das zweite Kriterium zur Abgrenzung der Altersversorgung und der Altersvorsorge ist der Bezug zur individuellen Vorleistung.<sup>60</sup>

In dieser Klassifizierung ist die **Altersvorsorge** durch einen starken Bezug auf Leistungen gekennzeichnet, die im früheren Lebensverlauf von einem Individuum erbracht wurden. Es

---

<sup>54</sup> Vgl. (Schwebler 1988) und (Dus 2006, S. 12f).

<sup>55</sup> ebenda

<sup>56</sup> Dies betrifft nicht kapitalbildende Lebensversicherungen mit Kapitalwahlrecht, bei denen Hinterbliebene eine Todesfallleistung erhalten, die als Erschaft aufgefasst werden kann.

<sup>57</sup> Der zeitliche Bezug wird in Kap. 1.2 analysiert.

<sup>58</sup> Vgl. (Fürstenwerth 2001, S. 25f).

<sup>59</sup> Vgl. z.B. (Grabka und Frick 2007) für das Sozio-Oekonomische Panel (SOEP) 2002.

<sup>60</sup> Vgl. (Schmähl 1997, S. 5) und (Famy 1998, S. 614).

findet eine *intertemporale Verteilung* von Gütern aus der Erwerbs- in die Nacherwerbsphase einer Person statt. Das Alter wird also mit eigenen Mitteln vorfinanziert.

In der Praxis sind alle privatwirtschaftlich angebotenen Versicherungsprodukte wie die Riester-Rente aber auch die klassischen Rentenversicherungen der Altersvorsorge zuzuordnen. Versicherungstechnisch drückt sich der Zusammenhang zwischen der Leistung und der Gegenleistung im Äquivalenzprinzip aus, gemäß dem der Barwert der Einzahlungen mit dem des Erwartungswertes der Auszahlungen übereinstimmen soll.<sup>61</sup>

Im Gegensatz dazu sind die Leistungen der **Altersversorgung** unabhängig vom früheren bzw. aktuellen Einkommen auf individueller Ebene. Die Einnahmen werden *interpersonell umverteilt*. Diesem Charakteristikum nähert sich die gesetzliche Rentenversicherung an, wobei auch hier eine Tendenz zu beobachten ist, die Versorgungselemente zugunsten des Vorsorgegedankens abzubauen, wie z.B. durch Einschränkungen bei der Anrechnung der beitragsfreien Zeiten.<sup>62</sup> Auch die Höhe der Rentenleistungen lässt sich teilweise auf die geleisteten Beiträge zurückführen.<sup>63</sup>

In der Praxis wirken die Instrumente der Altersvorsorge und Altersversorgung zusammen, wenn beispielsweise mit dem im Erwerbsleben angesparten Kapital eine Rentenversicherung mit Einmalzahlung gekauft wird. Im allgemeinen und zunehmend im fachlichen Sprachgebrauch werden die **Begriffe Altersversorgung und Altersvorsorge indifferent verwendet** und die strenge theoretische Trennung wird aufgegeben.<sup>64</sup> Obschon die Produkte zur Riester-Rente typische Beispiele für Altersversorgung darstellen, werden sie unter dem Begriff der kapitalgedeckten Altersvorsorge verbreitet, worauf bereits die Bezeichnung des dafür zuständigen Altersvermögensgesetzes (AVmG) hindeutet.<sup>65</sup>

Gängig ist die gemeinsame Bezeichnung der **Zusatzvorsorge** für alle betrieblich und privat finanzierten Altersvorsorgeinstrumente, die über die Kernabsicherung der gesetzlichen Rentenversicherung hinausgehen.<sup>66</sup>

### 1.1.3 Alterseinkommen

Die finanziellen Leistungen im Alter lassen sich zum **Alterseinkommen** zusammenfassen, auch **Alterseinkünfte** genannt (vgl. Abb. 4). Dabei weichen die Datenquellen zum Thema Einkommenssituation im Alter bezüglich der Definition der Begriffe ab. Im Allgemeinen wer-

---

<sup>61</sup> Vgl. (Jagob 2004), (Farny 2006, S. 67).

<sup>62</sup> Vgl. dazu z.B. (Schmähl 1997, S. 8ff).

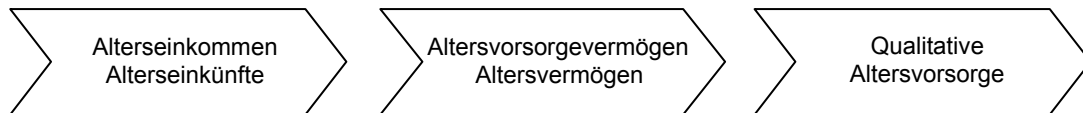
<sup>63</sup> Vgl. (Schewe 1988, S. 645), (Jagob 2004).

<sup>64</sup> Vgl. (Fürstenwerth 2001, S. 25) und (Deutsche Rentenversicherung 2008a, S. 8).

<sup>65</sup> Der vollständige Titel lautet „Gesetz zur Reform der gesetzlichen Rentenversicherung und zur Förderung eines kapitalgedeckten Altersvorsorgevermögens“.

<sup>66</sup> Für dieses Kategorisierungsschema und die Beschreibung der einzelnen Instrumente der Zusatzvorsorge vgl. (Ricken 2007).

den darunter in erster Linie Leistungen im Sinne der Altersversorgung (gesetzliche und betriebliche Rente, Riester-Rente und Basis-Rente inkl. den klassischen Renten- und Lebensversicherungen) verstanden,<sup>67</sup> aber auch weitere Einnahmen in Form von Geld oder geldwerten Leistungen, wie z.B. Zinseinkünfte, Einkommen aus Vermietung und Verpachtung sowie Transferzahlungen, seltener Erwerbseinkommen im Alter.<sup>68</sup>



**Abb. 4: Begriffsabgrenzung zum Alterseinkommen**

Das **Altersvorsorgevermögen** (Altersvermögen) umfasst nach der Interpretation des Gesetzgebers gemäß dem Altersvermögensgesetz (AVmG) ausschließlich das mit staatlicher Förderung aufgebaute Vermögen. Aus theoretischer Sicht ist es allerdings angebracht, weitere Instrumente der Vermögensbildung wie z.B. Wohneigentum dazu zu zählen. Die Begründung liegt darin, dass diese Finanzquellen die gesamte materielle Situation im Alter beeinflussen und gegebenenfalls zur finanziellen Entlastung im Ruhestand beitragen können. Die freie Verwendbarkeit dieser Mittel erschwert jedoch eine einheitliche Definition und somit die statistische Erfassung des breit definierten Altersvermögens.

Für konzeptionelle Überlegungen in diese Richtung spricht die Tatsache, dass in den letzten Jahren jene Konzepte der Altersvorsorge an Bedeutung gewinnen, die über die finanzielle Absicherung hinausgehen und die **Rolle der qualitativen Vorsorge im Alter** hervorheben.<sup>69</sup> So berücksichtigt beispielsweise das Konzept von (Reifner et al. 2003) neben dem Wohneigentum das Sozialvermögen. Die damit gemeinten Netzwerke aus Familie, Bekannten usw. können bestimmte Leistungen in der Pflege und Alltagsunterstützung übernehmen. Weitere Formen des Altersvermögens nach diesem Konzept sind Gesundheit und Bildung (Humankapital). Vor allem Letzteres begünstigt den Zugang zu und eine effektive Nutzung von verschiedenen Dienstleistungen im Alter. Qualitative Komponenten des Altersvermögens sind dadurch gekennzeichnet, dass sie individuelle und soziale Kostenersparnisse ermöglichen im Vergleich zur Situation, wenn ausschließlich der Markt und der Staat die Bedürfnisse der älteren Menschen befriedigen. Der letzte Altenbericht der Bundesregierung analysiert die

<sup>67</sup> Dieser Definition folgt die AVID-Studie, vgl. für die letzte Erhebung im Jahr 2005 (Deutsche Rentenversicherung und BMAS 2007) und eine Kurzfassung in (Frommert et al. 2008).

<sup>68</sup> Für die Analyse breiterer Einkommensquellen im Alter mit der Datengrundlage aus der Studie „Alterssicherung in Deutschland“ (ASID) 2003 im letzten Alterssicherungsbericht 2005 vgl. (BMAS 2006, S. 59ff) und (Bieber und Klebula 2005). Für eine Auswertung aufgrund der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) 2003 vgl. (Fachinger 2009). Andere Quellen sind z.B. Altenberichte der Bundesregierung wie der letzte (BMFSFJ 2005, S. 185ff).

<sup>69</sup> Z.B. haben (Ackermann und Schächtele 1998) ein ganzheitliches Konzept der Altersvorsorge unter Berücksichtigung der ökonomischen, psychischen und gesundheitlichen Aspekte für die Schweiz erarbeitet und empirisch ausgewertet.

Ressourcen der älteren Menschen im Sinne des qualitativen Altersvermögens, wie Gesundheit, Leistungsfähigkeit, Lernfähigkeit, Interesse, Zeit, Erfahrung und Wissen, die nicht nur individuelle, sondern ebenfalls gesellschaftliche Vorteile hervorbringen können.<sup>70</sup>

Dem qualitativen und rein finanziellen Altersvermögen ist gemein, dass beide Formen „aufgebaut“ werden müssen und sich somit im großen Ausmaß auf Entscheidungen und Verhaltensweisen in den vorgelagerten Lebensphasen zurückführen lassen, z.B. Konsumverzicht zwecks Sparen, Gesundheitserhaltung, lebenslanges Lernen usw.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass sich die finanzielle Alterssicherung im Aufbau eines vielseitigen Altersvermögens verwirklicht, das aus Produkten zur Altersversorgung sowie Altersvorsorge bestehen kann. Hinzu kommen die qualitativen Aspekte des Altersvermögens wie Gesundheit, soziale Kontakte usw. In der vorliegenden Arbeit wird der Schwerpunkt ausschließlich auf finanzielle Altersvorsorge gelegt, weil dieser eine herausragende Bedeutung für die Gewährleistung der Lebensgrundlage im Ruhestand zukommt. Der Begriff der Altersvorsorge bzw. Zusatzvorsorge wird dabei sowohl für betriebliche als auch für private Finanzvorsorge verwendet.

## **1.2 Renteneintritt als zeitlicher Bezugspunkt**

### **1.2.1 Sozialrechtliches Kriterium der Altersgrenze**

Für die zeitliche Abgrenzung der Lebenslaufphase, in der die Leistungen aus den Alterssicherungssystemen bereitstehen, gilt das *sozialrechtliche und rentenpolitische Kriterium* der Altersgrenze.<sup>71</sup>

Die Altersgrenze knüpft an das kalendarische Lebensalter an und wird im Sozialgesetzbuch (SGB) festgelegt. So beträgt die Regelaltersgrenze (Rentenalter) zurzeit 65 Jahre<sup>72</sup> und wird nach einer stufenweisen Anhebung im Jahr 2030 bei 67 Jahren liegen. Eine vorzeitige Inanspruchnahme einer Altersrente ist gemäß den flexiblen Altersgrenzen möglich, aber in der Regel mit Rentenabschlägen verbunden.<sup>73</sup> Darüber hinaus entwickeln sich weitere Formen des früheren Ausscheidens aus dem Erwerbsleben, wie z.B. der gleitende Übergang<sup>74</sup> oder die in letzter Zeit zunehmend diskutierten Zeitkonten.<sup>75</sup> Im Jahr 2008 lag das durchschnittli-

---

<sup>70</sup> Vgl. (BMFSFJ 2005).

<sup>71</sup> Vgl. (Koch und Weiss 1994, S. 41) und (Deutsche Rentenversicherung 2008a, S. 4).

<sup>72</sup> Vgl. § 35 des SGB VI. Der Paragraph nennt zudem das Erfüllen der allgemeinen Wartezeiten von fünf Jahren als die zweite Voraussetzung für den Anspruch auf Regelaltersrente. Die Altersgrenzen für andere Arten der Altersrenten, wie z.B. für die langjährig Versicherten, sind in § 36ff geregelt.

<sup>73</sup> Zu Rentenabschlägen vgl. z.B. (Deutsche Rentenversicherung 2008b, S. 85 und 120).

<sup>74</sup> Vgl. (Boecken und Spieß 2000), (Hoffmann 2007, S. 298ff).

<sup>75</sup> Vgl. (Loritz 2007).

che Rentenzugangsalter für Altersrenten bei 63,2 Jahren.<sup>76</sup> Seit 1999, als das niedrigste Niveau von 62,5 Jahren in West- und von 60,7 Jahren in Ostdeutschland erreicht wurde, nähert sich das Rentenzugangsalter der gesetzlichen Altersgrenze jedoch wieder kontinuierlich an.

Die Altersgrenze der Rentenversicherung erfüllt die historisch gewachsene Funktion, das aktive Erwerbsleben vom Ruhestand zu trennen. Im Lebensverlauf markiert sie den Beginn der Phase des Alters.<sup>77</sup> Der Ruhestand als ein gesonderter Lebensabschnitt nach der Phase der Erwerbstätigkeit und als eine typische Lebenslage für ältere Menschen ist *ein Phänomen der Moderne*, da lebenslange Arbeit bis in das 19. Jahrhundert hinein noch üblich war.<sup>78</sup> Die Alterssicherung in der vorindustriellen Zeit wurde individuell geregelt und hatte weder zeitlich noch institutionell einen standardisierten Bezugsrahmen, der mit den heutigen Alterssicherungssystemen vergleichbar wäre.<sup>79</sup> In der Zeit der Entstehung und Etablierung von Alterssicherungssystemen um die vorletzte Jahrhundertwende bedeutete der Ruhestand eine Lebensrestzeit, in der die Menschen altersbedingt als arbeitsunfähig angesehen wurden.<sup>80</sup> Zusammenfassend lassen sich aus der Altersforschung und den historischen Analysen der Alterssicherung folgende Faktoren nennen, die zur Herausbildung des Ruhestands beigetragen haben:<sup>81</sup>

- Etablierung der staatlichen *Sozial- und Rentenpolitik*, auch umschrieben mit dem Begriff „Verstaatlichung des Alters“:<sup>82</sup> Die Vorsorge der älteren Menschen wurde von familiären und karitativen Netzwerken auf den Staat verschoben.
- „*Institutionalisierung des Lebens*“:<sup>83</sup> Das gesetzliche Rentenalter legte klare Grenzen für die Erwerbs- und Nacherwerbsphase fest.
- *Demographie*: Infolge der steigenden Lebenserwartung erreichten immer mehr Arbeitnehmer ein Alter, bei dem generell von Arbeitsunfähigkeit ausgegangen wurde.

---

<sup>76</sup> Vgl. (Deutsche Rentenversicherung 2009b, S. 117). Das Rentenzugangsalter, auch Renteneintrittsalter genannt, zeigt das tatsächliche Alter an, mit dem der Rentenbezug beginnt. Für Deutschland im internationalen Vergleich vgl. (Börsch-Supan, Axel et al. 2008, S. 16ff) und (AXA 2008, S. 14). Für eine Analyse der Einflussfaktoren auf das Rentenzugangsverhalten vgl. z.B. (Hoffmann 2007) und (Clemens et al. 2007).

<sup>77</sup> Analog analysiert (Ruppert 2008) die Abgrenzung der Jugend und des Erwachsenenalters als Folge einer gesetzlichen Festlegung. Dabei weist er darauf hin, dass derartige Abgrenzungen von kulturellen Einflüssen und gesellschaftlichen Entwicklungen abhängig sind.

<sup>78</sup> Vgl. z.B. (Conrad 1994).

<sup>79</sup> Vgl. (Ehmer 1990). Eine Ausnahme bildeten die Pensionierungssysteme im Militärwesen und der Staatsverwaltung, die allerdings eher als Vorläufer der Beamtenversorgung anzusehen sind. In weiteren Berufsgruppen haben sich ansatzweise gewisse Strategien bzw. Möglichkeiten der Alterssicherung entwickelt wie etwa in der Landwirtschaft durch Großfamilie bzw. Hoferbschaftsverträge oder im Handwerk über Zünfte und Gilden, die z.B. mit den Spitälern, die die Altenpflege ihrer Mitglieder vertraglich regelten. Für mehr dazu vgl. (Göckenjan 1990).

<sup>80</sup> Vgl. (Kohli 2000, S. 363ff).

<sup>81</sup> Vgl. (Lehr und Niederfranke 1991, S. 377f), (Conrad 1994), (Prahel und Schroeter 1996, S. 141), (Backes und Clemens 2003, S. 25-32).

<sup>82</sup> (Prahel und Schroeter 1996, S. 54-58).

<sup>83</sup> (Kohli 1985).



## 1.2.2 Ausdifferenzierung des Alters

Heutzutage erlangt der Ruhestand einen anderen Status.<sup>84</sup> Er wird als eine nach der Erwerbstätigkeit verdiente Belohnungsphase wahrgenommen und mit vielen Entfaltungsmöglichkeiten verbunden, die sich z.B. durch das soziale und familiäre Engagement oder Freizeit erschließen.<sup>85</sup>

Die Arbeiten von Kohli zur Lebenslaufforschung zeigen für die Industrieländer, dass der Ruhestand zusammen mit der Phase der Bildung und des Erwerbslebens ein fester Bestandteil einer „Normalbiographie“ ist.<sup>86</sup> Die grundlegende dreiteilige Struktur des Lebenslaufs mit dem Ruhestand als „Institution des Alters“ hat weiterhin Bestand.<sup>87</sup> Dennoch sind Entwicklungstendenzen zu beobachten, die das Verständnis des Ruhestandes neu definieren. Sie können mindestens zweispurig behandelt werden:

- „Entstandardisierung“ der Erwerbsbiographien, d.h. Änderungen im Vorfeld des Renteneintritts.
- Ausdifferenzierung der Alternsprozesse, d.h. Änderungen, welche die Qualität der Zeit im Ruhestand prägen.

In diesem Zusammenhang weist die Altersforschung auf die *Mehrdimensionalität* des Alters hin. Dies bedeutet, dass die altersspezifischen Veränderungen sich in unterschiedlichen Bereichen des Lebens manifestieren. Folglich unterscheidet man zwischen dem biologischen, psychologischen, soziologischen und funktionalen Alter.<sup>88</sup> Im Gegensatz dazu wird die gesetzlich festgelegte Altersgrenze der gesetzlichen Rentenversicherung wegen ihres normativen Charakters als institutionales Alter bezeichnet.<sup>89</sup>

In Übereinstimmung mit dem Kompetenzmodell der Altersforschung bringt die *Mehrdirektionalität des Alters* zum Ausdruck, dass altersbedingte Veränderungen nicht ausschließlich einen negativen Verlauf haben müssen, wie dies das Defizitmodell unterstellt, sondern ebenfalls eine positive Entwicklung aufweisen bzw. langfristig fortbestehen können.<sup>90</sup> Dies betrifft insbesondere die kognitive Leistungsfähigkeit, da die erfahrungs- und wissensbasierten Kenntnisse (kristallisierte Intelligenz) auch im hohen Alter beibehalten und

---

<sup>84</sup> Z.B. analysiert (Göckenjan 2007) den Wandel in der kollektiven Wahrnehmung der Älteren und des Alters im Zusammenhang mit der Rentenreform 1957, die durch Einführung der dynamischen Rente zur Stabilisierung und Sicherung der Finanzierungsgrundlage des Ruhestands maßgeblich beigetragen hat.

<sup>85</sup> Vgl. (Kohli et al. 1993), (Kohli und Künemund 1997) und für aktueller (IfD 2008a).

<sup>86</sup> Vgl. (Kohli 1985), (Kohli et al. 1993, S. 25-31) und (Kohli 2000).

<sup>87</sup> Vgl. (Sackmann 2008). Diese Abgrenzung wird zudem durch die private Finanzwirtschaft verfestigt, indem sie die zeitliche Gestaltung ihrer Produkte zur Alterssicherung in der Regel an der gesetzlichen Altersgrenze orientiert. Ein Beispiel für die „Zwangsangleichung“ sind die zertifizierten Altersvorsorgeprodukte der Riester-Rente. Auch Lebensversicherungsverträge sind oft zum Zeitpunkt des Rentenalters fällig.

<sup>88</sup> Vgl. (Thomae 1990) und ausführlich (Niederfranke et al. 1999a), (Backes und Clemens 2003).

<sup>89</sup> Vgl. (Prahl und Schroeter 1996, S. 15) und (Kohli 1985).

<sup>90</sup> Vgl. (Lehr 1991).

durch Übung weiterentwickelt werden können. Die fluide Intelligenz, die z.B. bei der Verarbeitung neuer Informationen benötigt wird, nimmt hingegen mit steigendem Alter ab. Auch im biologischen Bereich ist eine positive Entwicklung z.B. dahingehend zu beobachten, dass die Anzahl der gesunden Jahre mit steigender Lebenserwartung zunimmt. Die Dynamik in sozialen Beziehungen im Alter wird mit dem Modell des sozialen Konvois beschrieben, das den Abbau der Kontakte als gewünschten Vorgang erklärt.<sup>91</sup> Abschliessend ist auf das subjektive Erleben des Alters hinzuweisen, das ebenfalls unterschiedlich ablaufen kann.<sup>92</sup>

Um der Vielfalt der hier nur stichwortartig angedeuteten Ausdifferenzierung des Alters entgegenzukommen, spricht Thomae, der die psychologische Altersforschung vertritt, vom differenzierten Alter.<sup>93</sup> Der britische Soziologe Lasslett unterscheidet hingegen zwischen dem „dritten“ und dem „vierten Alter“.<sup>94</sup>

### 1.2.3 Ruhestand als Erlebniszeit

Vor diesem Hintergrund ist es offensichtlich, dass die kalendarische Abgrenzung des Alters nur eine Vereinfachung darstellt, auch wenn dies mit großen Vorteilen - der einfachen Messung und Kontrolle des chronologischen Alters - verbunden ist.<sup>95</sup> Um den „vielen Gesichtern des Alterns heute“<sup>96</sup> Rechnung zu tragen, scheint die Altersabgrenzung gemäß der so genannten „*Erlebniszeit*“ adäquater. Gemäß diesem Konzept werden die Lebenslaufphasen und darunter das Alter nach „kritischen Erlebnissen“ unterteilt.<sup>97</sup> Darunter werden solche Geschehnisse verstanden, die:

- aus der individuellen Sicht für das Leben bedeutsam erscheinen,
- zu einer Umstellung der Lebensbedingungen führen und daher
- eine Auseinandersetzung mit der neuen Situation sowie eine Neuorientierung verlangen.

Der Eintritt in den Ruhestand wird als ein „kritisches Lebenserlebnis“ gesehen, weil er schwerwiegende und vielfältige Veränderungen direkt bzw. zeitverzögert herbeiführt. Dies betrifft insbesondere den finanziellen Bereich, in dem das Erwerbseinkommen mit dem Ruhestandseinkommen ersetzt wird. Die Bedarfs- und Ausgabenstruktur ändert sich ebenfalls.<sup>98</sup> Altersspezifische Veränderungsprozesse vollziehen sich ebenfalls in dieser Lebens-

<sup>91</sup> Vgl. (Lang et al. 2005, S. 388).

<sup>92</sup> Vgl. (Steuerink und Timmer 2001).

<sup>93</sup> Vgl. (Thomae 1990).

<sup>94</sup> Vgl. (Laslett 1995). Bezeichnet das „dritte Alter“ eine funktionsfähige, selbstständige und gesellschaftlich aktive Lebensphase nach dem Eintritt in den Ruhestand, bezieht sich das „vierte Alter“ auf den durch psychophysischen Abbau charakterisierten und todesnah liegenden Lebensabschnitt.

<sup>95</sup> Vgl. (Lehr 2000, S. 301f), (Sackmann 2008), (Fachinger 2009, S. 68).

<sup>96</sup> (Niederfranke et al. 1999b).

<sup>97</sup> Vgl. (Fooker 1991), (Filipp 1995), (Backes und Clemens 2003, S. 173f) und die dort angegebene Literatur.

<sup>98</sup> Vgl. (Fachinger 2009).

phase. Ausgehend von der im vorausgegangenem Kapitel 1.2.2 angesprochenen Mehrdimensionalität und Mehrdirektionalität des Alters geht es dabei nicht nur um Gesundheit, sondern genauso um soziale und psychologische Veränderungsprozesse.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Altersvorsorge eine Absicherung der Lebensphase des Alters darstellt, die mit dem Erreichen der Altersgrenze der gesetzlichen Rentenversicherung markiert wird. Dabei hat sich das Verständnis des Alters gewandelt von einer Abbau- und Auslaufphase hin zu einem zeitlich und qualitativ bedeutsamen Lebensabschnitt. In Anbetracht dieser Entwicklung stellt die historisch geprägte Abgrenzung nach kalendarischen Altersgrenzen immer seltener eine gemeinsame Basis dafür dar, was unter dem „Alter“ verstanden wird. Dafür ist das Abgrenzungskriterium nach der „Erlebniszeit“ angebracht, die die Lebensphase Alter auf das Ereignis des Ruhestandseintritts bezieht. Auf den ersten Blick ist der Unterschied zwischen beiden Kriterien rein semantisch, weil derjenige, der die gesetzliche Altersgrenze erreicht hat, sich in der Regel im Ruhestand befindet. Im Vergleich zur kalendarischen Abgrenzung ist die „Erlebniszeit“ dahingehend überlegen, dass sie einen qualitativ besseren Bezugspunkt für die Lebenslagen der Älteren im Sinne der beschriebenen Mehrdimensionalität und Mehrdirektionalität des Alters darstellt.

### **1.3 Risiko des Einkommensausfalls als inhaltlicher Bezugspunkt**

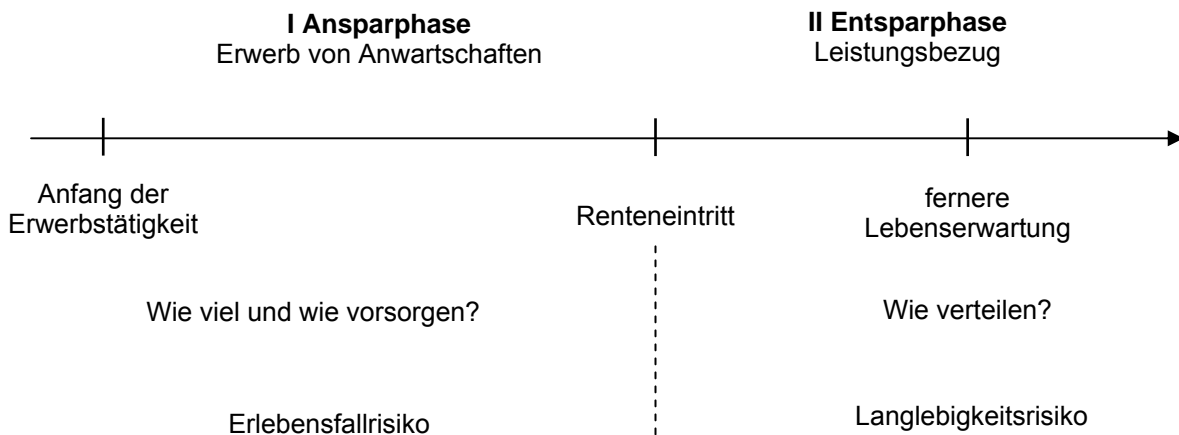
Die Altersvorsorge erfüllt eine Funktion der Einkommenssicherung im Ruhestand. Damit kommt ihre grundlegende Eigenschaft zum Ausdruck, den Schutz vor dem finanziellen Risiko des Geldmangels nach dem Ausscheiden aus dem Berufsleben zu gewährleisten. Die weiteren, nicht-monetären Risiken, denen ältere Menschen ausgesetzt sind, wie Krankheit und Pflegebedürftigkeit, werden im Rahmen der entsprechenden Regelungssysteme der Sozialversicherung wie Kranken- und Pflegeversicherung sowie ergänzend privat abgesichert.<sup>99</sup> Die Vorsorge vor qualitativen Risiken aus dem sozialen und psychologischen Bereich (z.B. Einschränkung der sozialen Kontakte bzw. soziale Ausgrenzung, Vereinsamung, Verlust der Partner) liegt im privaten Bereich.

Bleibt man beim Einkommensrisiko im Alter, dann sind die An- und Entsparphase des Vorsorgeprozesses zu unterscheiden. Wie Abb. 5 verdeutlicht, resultieren daraus zwei Komponenten des Einkommensrisikos, die vor dem Hintergrund der demographischen Veränderungen unserer Gesellschaften zu betrachten sind.<sup>100</sup>

---

<sup>99</sup> Zur Pflegesituation der älteren Menschen und deren Absicherung vgl. z.B. (Reichert und Naegele 2009).

<sup>100</sup> Die weiteren Ausführungen zum Einkommensrisiko im Ruhestand basieren auf (Góra 2003, S. 47ff) und (Szumlicz 2006, S. 241ff). Ähnlich aber weniger ausführlich geht (Farny 1998) das Thema an.



**Abb. 5: Einkommensrisiko im Ruhestand in Anlehnung an (Szumlicz 2006, S. 242)**

Die **Ansparphase** umfasst das Erwerbsleben und verwirklicht sich im Aufbau des Altersvermögens. In der Entstehungsphase der staatlichen Alterssicherungssysteme wurde die finanzielle Vorsorge für den Ruhestand vor dem Hintergrund des Erlebensfallrisikos gesehen.<sup>101</sup> Ziel war es, finanzielle Mittel für den Fall bereitzustellen, dass man das Rentenalter erreicht und einer Erwerbstätigkeit nicht mehr nachgehen kann. Aufgrund der niedrigen Lebenserwartung erlebten nur wenige Personen das damals recht hohe Rentenalter bzw. bezogen die Altersrenten über relativ kurze Zeit. So wurde die gesetzliche Altersgrenze von 70 Jahren im Bismarck'schen Rentenversicherungssystem Ende des 19. Jahrhunderts lediglich von 23% der Männer erlebt.<sup>102</sup>

Infolge der sich verändernden Altersstruktur gilt heutzutage das Erreichen des Rentenalters als vergleichsweise sicher. Das Risiko der Ansparphase bedeutet heutzutage, dass man zu wenig Kapital angespart hat, um den offensichtlichen Einkommensrückgang nach dem Renteneintritt ausgleichen zu können. So rückt nicht die „ob“-Frage in den Mittelpunkt, sondern vielmehr die Frage danach, *wie viel* man fürs Alter vorsorgen sollte bzw. *mit welchen Instrumenten* die Vorsorge zu betreiben ist.<sup>103</sup>

Die **Entsparphase** fängt mit dem tatsächlichen Renteneintritt an, wenn man in den Genuss des aufgebauten Altersvermögens kommt. Infolge der gestiegenen Lebenserwartung können 65-jährige Männer mit weiteren 17,1 Lebensjahren rechnen und gleichaltrige Frauen mit 20,4 zusätzlichen Jahren.<sup>104</sup> Die durchschnittliche Rentenbezugsdauer in der gesetzlichen Ren-

<sup>101</sup> Vgl. (Góra 2003, S. 48).

<sup>102</sup> Vgl. (Ruland 2000, S. 26). Die Altersrente wurde zum damaligen Zeitpunkt im Vergleich zur Invaliditätsrente viel seltener in Anspruch genommen. Im Jahr 1913 bezogen etwas mehr als 100.000 Personen eine Rente wegen Alters und knapp über eine Million eine wegen Invalidität.

<sup>103</sup> Vgl. (Szumlicz 2006, S. 242).

<sup>104</sup> Vgl. (Statistisches Bundesamt 2009a). Die Entwicklung der Lebenserwartung im 65. Lebensjahr seit 1982 ist in (Deutsche Rentenversicherung 2008b, S. 124f) zusammengestellt.

tenversicherung belief sich 2007 auf 17,4 Jahre.<sup>105</sup> Die zweite Komponente des Einkommensrisikos im Ruhestand resultiert daraus, dass man aufgrund der unterschätzten Lebensdauer (Langlebigkeit) das angesparte Kapital zu schnell aufbraucht (Kapitalverzehrisko).<sup>106</sup> Die leitende Frage in der Entsparphase ist also, wie der Einkommenstrom im Alter organisiert werden soll, so dass eine lebenslange Absicherung möglich ist. In Anbetracht der Tatsache, dass die Menschen ihre Lebenserwartung tendenziell unterschätzen, kann die Langlebigkeit zu erheblichen Vorsorgedefiziten im Alter führen.<sup>107</sup>

Die neuen Herausforderungen auf individueller und gesellschaftlicher Basis liegen darin, das Altersvermögen zum Einen aufzubauen und zum Anderen entsprechend der steigenden Lebenserwartung aufzuteilen. Dies führt zu einer neuen Schwerpunktsetzung innerhalb der Absicherungsinstrumente. Die Akkumulationsphase hebt die *Spar- und Investmentelemente* der Vorsorgestrategie hervor, während die Entsparphase aufgrund der Langlebigkeit den *Versicherungsaspekt* in den Vordergrund stellt.<sup>108</sup>

Aus den Besonderheiten des Einkommensrisikos folgt, dass **Altersvorsorgeprodukte** im Vergleich zu sonstigen Kapitalanlagen **nach besonderen Kriterien** zu beurteilen sind.<sup>109</sup> Das maßgebende und schon angesprochene Qualitätsmerkmal ist die Absicherung des *Langlebigkeitsrisikos*. Zudem gelten die klassischen finanzwirtschaftlichen Bewertungskriterien für Kapitalanlagen wie *Rendite, Sicherheit* und *Liquidität*. Wie Albrecht (2009) zeigt, sind aus der Sicht der Altersvorsorge jene Absicherungsinstrumente für das Alter zu bevorzugen, die in ihrer Gestaltung die Gefahr einer steigenden Lebenserwartung berücksichtigen. In der Diskussion stehen ferner nicht finanzwirtschaftliche Beurteilungskriterien wie z.B. *Zugangsmöglichkeiten*. So kann das Angebot an Altersvorsorgeprodukten bestimmte Bevölkerungsgruppen nicht erreichen, wenn diese selbst über nicht ausreichendes finanzielles Wissen (Financial Literacy) verfügen, um finanzielle Entscheidungen durchdacht und souverän treffen zu können.<sup>110</sup>

---

<sup>105</sup> Für Männer waren dies 15 Jahre und für Frauen fast 20 Jahre. Dies bedeutet einen Zuwachs im Vergleich zu 1995 im Ostdeutschland von 2,1 Jahren und im Westdeutschland von 1,6 Jahren, vgl. (DRV 2008, S. 123).

<sup>106</sup> Vgl. (Szumlicz 2006, S. 242).

<sup>107</sup> Für Deutschland hat (Börsch-Supan et al. 2005) das Ausmaß der Versorgungslücke in Abhängigkeit der Lebenserwartung gemäß der aktuellen Sterbetafel und der individuellen Einschätzungen der Befragten untersucht und maßgebliche Unterschiede zwischen beiden Szenarien gezeigt. Für Überlegungen und Auswertungen für andere Länder vgl. (Drinkwater und Sondergeld 2004). Für frühere Arbeiten vgl. z.B. (Hamermesh 1985).

<sup>108</sup> Vgl. (Góra 2003, S. 48) und (Ehrentraut 2006, S. 24).

<sup>109</sup> Eine gute Zusammenfassung hierzu präsentiert (Albrecht 2009a; 2009b). Zudem siehe (Reifner et al. 2003, S. 23ff).

<sup>110</sup> Vgl. (Reifner et al. 2003, S. 27f).

## 2 Theoretischer Rahmen zur Erforschung der Altersvorsorge aus verhaltenswissenschaftlicher Sicht

### 2.1 Altersvorsorge als Sparvorgang

#### 2.1.1 Kennzeichen des Sparvorgangs

Altersvorsorge im Sinne einer finanziellen Absicherung für den Ruhestand stellt eine spezifische Form des ökonomischen Verhaltens dar. In der Literatur werden zwei Merkmale hervorgehoben, die für dieses Verhalten im wirtschaftlichen Kontext kennzeichnend sind:<sup>111</sup>

- Altersvorsorge resultiert aus dem zu erwartenden Finanzdefizit im Ruhestand, das infolge des Wegfalls des Arbeitseinkommens entsteht.
- Altersvorsorge vollzieht sich mittels Finanzinstrumenten und auf Finanzmärkten.

Die Taxonomie von Finanzmanagementbereichen im privaten Haushalt weist die Altersvorsorge nicht explizit aus.<sup>112</sup> Es ist allerdings nahe liegend, dass Menschen Altersvorsorge als Sparvorgang betrachten, wofür folgende Überlegungen sprechen:

- Altersvorsorge *als Umschichtung der Konsummöglichkeiten*

Das Sparen ist ein intertemporaler Vorgang, in dem Einkommensteile aus der aktuellen Zeitperiode in die darauf folgenden übertragen werden.<sup>113</sup> Damit vergrößern sich finanzielle Ressourcen, die in der Zukunft für die Finanzierung laufender Ausgaben verwendet werden können. Die Sparentscheidung bedeutet also einen Konsumaufschub in der Zeit.

Die Altersvorsorge erfüllt diese Funktion, wenn das während der Erwerbstätigkeit aufbaute Altersvorsorgekapital in einen Einkommensstrom in der Phase des Ruhestands umgewandelt wird.

- Altersvorsorge *als Sparziel*

Die ersten Untersuchungen zu Sparzielen, die in breiteren Bevölkerungskreisen in den 60er Jahren des letzten Jahrhunderts erstmals durchgeführt wurden, deuten auf eine Struktur hin, die in ihren Grundzügen trotz vielfältiger gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Veränderungen bis heute zutreffend ist.<sup>114</sup>

---

<sup>111</sup> Vgl. (Wiswede 1995, S. 24).

<sup>112</sup> Vgl. (Kirchler 1995, S. 90f), der zwischen folgenden Entscheidungsbereichen unterscheidet: Geldmanagement, Sparentscheidungen, Vermögens- und Anlagenmanagement und Ausgaben.

<sup>113</sup> Vgl. (Lea et al. 1987, S. 211f).

<sup>114</sup> Für die Ergebnisse aus den ersten Studien von Katona in den USA und von Schmolders in Deutschland vgl. (Katona et al. 1971, S. 88-105) und (Katona 1975, S. 233-235).

So wird die „Sicherheit“ im Sinne von Rücklagen für Notfälle und unvorgesehene Ereignisse international weiterhin als das mit Abstand wichtigste Sparziel genannt, gefolgt vom Ziel der Vorsorge für das Alter.<sup>115</sup>

Eine dominierende Rolle beider Vorsorgeziele hat sich sowohl in Umfragen bestätigt, in denen eine Liste von möglichen Sparzielen vorgelegt wurde, als auch in einer Studie,<sup>116</sup> in der frei formulierte Antworten auf folgende Frage erhoben wurden: „Was war der wichtigste Grund für Ihren Haushalt, Geld zu sparen?“ Die Inhaltsanalyse der Aussagen führte zur Festlegung von drei Oberkategorien: 44% der Befragten haben für Notfälle gespart, 33% für den Erwerb von Gütern bzw. die Finanzierung von privaten Unternehmungen, 32% für Altersvorsorge und 17% jeweils für Kinder und „Wachstumszwecke“, die generell mit der Verbesserung des Lebensstandards verbunden waren.

Während Notfälle und Altersvorsorge international zu den drei bedeutendsten Beweggründen für Sparen gehören, lassen sich in Bezug auf weitere Sparziele länderspezifische Unterschiede beobachten.<sup>117</sup> Beispielsweise wird das Sparen für die Ausbildung der Kinder in den USA wichtiger eingeschätzt als in Europa, was sich eindeutig auf die Struktur des Bildungssystems zurückführen lässt.

In Bezug auf Deutschland zeigen empirische Ergebnisse, dass der Altersvorsorge ein hoher Stellenwert zukommt, und zwar unabhängig vom Alter der jeweils Befragten.<sup>118</sup> Demgegenüber verlieren Sparziele wie beispielsweise Immobilienerwerb und Aufbau eines Vermögens in den späteren Lebensphasen stark an Bedeutung.<sup>119</sup> Die neuesten Daten aus der SAVE-Studie weisen sogar darauf hin, dass das Altersvorsorgesparen in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen hat, und zwar am stärksten in der Altersgruppe unter 35 Jahren. In der SAVE-Befragungswelle 2003 haben 58% der jungen Befragten dieses Sparziel als wichtig erachtet, während dies 2007 schon 70% waren.

Somit kann festgestellt werden, dass Sparen zwecks Altersvorsorge eine der wichtigsten Sparbemühungen darstellt. Daher ist es plausibel, für die Erforschung des individuellen Altersvorsorgeverhaltens zuerst Erkenntnisse der Spartheorien zu betrachten, was Gegenstand der folgenden Kapitel 2.1.2 und 2.1.3 ist.

---

<sup>115</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 171f) für einen internationalen Vergleich sowie (Adelt und Feldmann 1999) und (Börsch-Supan und Essig 2002, S. 65ff) für Deutschland.

<sup>116</sup> Vgl. (Xiao und Noring 1994).

<sup>117</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 171f).

<sup>118</sup> Vgl. (Adelt und Feldmann 1999), (Börsch-Supan, Axel; et al. 2008), (Verband der Privaten Bausparkassen e.V. 2010).

<sup>119</sup> Vgl. (Adelt und Feldmann 1999).

## 2.1.2 Psychologische Elemente des Sparens im ökonomischen Gedankengut

### 2.1.2.1 Historischer Rückblick

Die ökonomischen Spartheorien und darunter die wohl bekannteste Lebenszyklushypothese von Modigliani gehen auf die erste Hälfte des 20. Jahrhunderts zurück. Des Weiteren stammt die Etablierung der Sparpsychologie aus der Nachkriegszeit und wird in erster Linie mit dem Namen Georg Katona verbunden, der die Rolle der Sparmotive betonte und verschiedene Formen des Sparens unterschied. Nicht selten wird übersehen, dass Sparen als ökonomischer Prozess des Kapitalaufbaus bereits in früheren Entwicklungsphasen der Wirtschaftswissenschaften auf großes Interesse gestoßen ist, so dass viele Parallelen zu heutigen verhaltenswissenschaftlichen Erklärungsansätzen des Sparens bestehen.<sup>120</sup>

Ökonomische Analysen des Sparens waren insbesondere in der klassischen und zu Beginn der neoklassischen Ökonomie psychologisch untermauert.<sup>121</sup> Konzepten wie Selbstkontrolle, antizipierte Emotionen, Ungeduld, Impulsivität, Unsicherheit der Zukunft usw., die schon damals im Kontext des wirtschaftlichen Verhaltens diskutiert wurden, wird in den heutigen Sparüberlegungen eine große Bedeutung beigemessen. Spätestens seit John Rae hatte sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass Ereignisse in der Gegenwart und Zukunft unterschiedlich wahrgenommen werden und diese Diskrepanz die Entscheidung hinsichtlich der Geldverteilung und –verwendung in der Zeit zugunsten des aktuellen Konsums beeinflusst. Damit wurde der Grundstein für die Erforschung intertemporaler Entscheidungen gelegt, also solcher Entscheidungen, die sich erst zeitversetzt realisieren.<sup>122</sup> Die Ursache für die stärkere Gewichtung des aktuellen Konsums wurde in der Unsicherheit der Zukunft gesehen, wodurch gegenwärtige Güter wertvoller erscheinen. Nassau Senior hat dafür die emotionale Begründung herangezogen, dass Verzicht auf Konsum schmerzhaft ist und „psychologische“ Kosten verursacht. Auch die kognitive Fähigkeit, sich zukünftige Ereignisse vorstellen und diese abschätzen zu können, brachten Denker wie John Rae, Eugen von Böhm-Bawerk oder Irving Fisher in die Diskussion über die Bestimmungsgründe der intertemporalen Entscheidungen ein. Böhm-Bawerk hat außerdem den Faktor „Willenskraft“ hinzugefügt.<sup>123</sup>

---

<sup>120</sup> Vgl. den Überblicksartikel (Wärneryd 1989b). So kommt (Streissler und Neudeck 1985, S. 3) zutreffend durch eine Analyse der theoretischen Fundierung des Sparens zu dem Schluss, dass „die Wissenschaftsgeschichte der Wirtschaftswissenschaften [...] zyklisch in Wellenbewegungen sich überlagernder kürzerer und längerer Wogen [verläuft].“

<sup>121</sup> Ausgangspunkt der klassischen Ökonomie mit Hauptvertretern wie Adam Smith, David Ricardo, Jean-Baptiste Say, Thomas Malthus und John Stuart Mill war die Veröffentlichung *Der Wohlstand der Nationen* 1776. Die Nationalökonomie wurde in der 2. Hälfte des 19. Jahrhunderts durch die Neoklassik abgelöst. Als Orientierungspunkt hierzu gilt das Jahr 1871 als William Stanley Jevons (Großbritannien), Carl Menger (Österreich) und Léon Walras (Frankreich) unabhängig voneinander ihre Werke zur Grenznutzentheorie veröffentlichten. Vgl. (Ziegler 2008).

<sup>122</sup> Vgl. (Frederick et al. 2003).

<sup>123</sup> Für Quellenangaben zu den genannten Autoren vgl. Kapitel 2.1.2.2, in dem detaillierter auf deren Werk eingegangen wird.



Die Zusammenführung ökonomischer und psychologischer Betrachtungsperspektiven war zur Zeit der klassischen Ökonomie insofern selbstverständlich, als diese Forschungstradition für psychologische Begründungen offen war. Dies ist schon an der damaligen Bezeichnung der Nationalökonomie als „Politische Ökonomie“ zu erkennen, die den sozialpsychologischen Kontext der volkswirtschaftlichen Problemstellungen betonte. So fanden in den ökonomischen Betrachtungen ebenfalls gesellschaftliche und politische Zusammenhänge Berücksichtigung. Zudem existierte die Psychologie als eine selbstständige Wissenschaft zur Erforschung des menschlichen Verhaltens damals noch nicht, und psychologische Diskurse gehörten der Philosophie und der Theologie an. So war der Begründer der Nationalökonomie Adam Smith Professor für Moralphilosophie. Sein Konzept des Eigennutzes, dem eine zentrale Bedeutung in der Ökonomie zukommt, war vom niederländischen Sozialpolitiker Bernard Mandeville beeinflusst, der Egoismus als Motor des menschlichen Verhaltens ausmachte.<sup>124</sup> Auch William Stanley Jevons griff in seinem Nutzenkonzept ausdrücklich auf philosophische Überlegungen von Jeremy Bentham zum Utilitarismus zurück und berücksichtigte zugleich die Erkenntnisse zur Emotionspsychologie seines zeitgenössischen Kollegen Alexander Bain.<sup>125</sup>

Erst seit der vorletzten Jahrhundertwende können die Ökonomie und die Psychologie als getrennte Disziplinen betrachtet werden. Die Psychologie wurde zu einer empirischen und akademischen Wissenschaft als Wilhelm Wundt 1879 in Leipzig sein Labor für psychologische Experimente gründete. Der Schwerpunkt seiner Forschung lag auf physiologischen Fragestellungen zum Zusammenhang zwischen dem Körper und der Psyche, die von alltäglichen Verhaltensweisen, darunter solchen wirtschaftlicher Art, entfremdet waren. Die Ökonomie sah sich hingegen spätestens Ende des 19. Jahrhunderts im Bereich der Naturwissenschaften angesiedelt und war zunehmend bestrebt, das wirtschaftliche Verhalten unter Zuhilfenahme der Mathematik zu beschreiben.<sup>126</sup> Die Ökonomen konzentrierten sich überwiegend auf das Konzept des Homo Oeconomicus und begründeten ihre Skepsis gegenüber der Psychologie und anderen Humanwissenschaften damit, dass diese nicht universell seien und sich in geringem Ausmaß formalisiert darstellen ließen.<sup>127</sup> Auf der anderen Seite kritisierten Psychologen das Modell des Homo Oeconomicus wegen des Abstraktionsgrades, zeigten allerdings selbst wenig Interesse, das individuelle wirtschaftliche Verhalten zu untersuchen.<sup>128</sup> Dennoch wurden spätestens seit den 1960er Jahren beiderseits Versuche unternommen, ökonomische und psychologische Betrachtungsperspektiven wieder zu vereinen.

---

<sup>124</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 86).

<sup>125</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 99).

<sup>126</sup> 1871 schrieb William Stanley Jevons: „Es ist klar, dass die Volkswirtschaftslehre, wenn sie überhaupt eine Wissenschaft sein soll, eine mathematische Wissenschaft sein muß. (...) Wo immer die behandelten Dinge größer oder kleiner sein können, müssen die Gesetze und Beziehungen der Natur der Sache nach mathematisch sein.“ Vgl. (Jevons 1923, S. 2f).

<sup>127</sup> Vgl. (Ebering 2005, S. 1).

<sup>128</sup> Vgl. (Wärneryd 1989b, S. 527f), (Hoyos et al. 1990, S. 10) und (Wiswede 1995, S. 18).

Als leitende Wissenschaftler auf diesem Gebiet sind z.B. die Psychologen Georg Katona, Daniel Kahneman, Amos Tversky und Herbert Simon zu nennen.<sup>129</sup> Inzwischen hat sich die Überzeugung durchgesetzt, dass psychologisch und ökonomisch integrierte Betrachtungen sowohl auf individueller als auch auf Makroebene von Vorteil sind.<sup>130</sup>

Viele der hier stichwortartig genannten psychologischen Konzepte finden sich in den heutigen Spartheorien wieder, auch in der vorliegenden Arbeit. Aus diesem Grund ist es erforderlich, die Errungenschaften der Vergangenheit kurz zu beleuchten, um ein Grundverständnis für die Ausarbeitung des Altersvorsorgemodells und insbesondere für die Herleitung der Einflussfaktoren auf Altersvorsorgebereitschaft zu schaffen.

### 2.1.2.2 Ansätze im Einzelnen

Bereits in der **Antike** erfährt das Sparen eine ethische Begründung als Pflichtgefühl gegenüber sich selbst, den Anderen und dem Staat gegenüber.<sup>131</sup> Aristoteles vertrat die Meinung, dass Vermögensaufbau lobenswert und anzustreben ist, soweit das Vermögen auf einem tugendhaften Weg erworben und im Sinne des Gemeinwohls verwendet wird.<sup>132</sup> Dies ist dann der Fall, wenn das Geld infolge einer ordentlichen Haushaltsführung angesammelt wird (*oikos*) sowie dem Lebensunterhalt und dem Lebensgenuss dient. Die Motivation, mit Geld Gewinne zu erzielen oder es zu horten, wurde hingegen als unmoralisch und mit der menschlichen Natur nicht vereinbar abgelehnt.<sup>133</sup> In Anlehnung daran wurde zwischen dem „lebenden Besitz“ und dem „toten Besitz“ unterschieden.<sup>134</sup> Ersterer diene der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse und erlangte daher eine große Beachtung. Die zweite Form hingegen ergab sich aus dem materialistischen und egoistischen Antrieb zur unendlichen Vermehrung des Vermögens. Sucht man Gemeinsamkeiten mit heutigen Verständnissen, so steht die antike Konzeption des Sparens dem Sparen für den Konsum näher als dem Sparen für Gewinnerzielung.

In der christlichen Lehre des **Mittelalters** wird die Sparsamkeit zwar weiterhin gelobt, nimmt aber im Vergleich zum Altertum eine *passive* Form an.<sup>135</sup> Die Verteilung des Reichtums, Besitzes und Vermögens war als ein Teil der göttlichen Weltordnung zu akzeptieren. Die Mitglieder der unteren Schichten der feudalen Gesellschaftsstruktur, die über wenig Vermögen verfügten, sollten auch nicht danach streben. Die Sparsamkeit wurde als Tugend hervorgehoben, resultierte aber aus der Notwendigkeit, den Lebensunterhalt zu bestreiten. Die **Pro-**

---

<sup>129</sup> Vgl. (MacFadyen 1986).

<sup>130</sup> Vgl. (Katona 1979), (Wärneryd 1989a), (Wiswede 1995, S. 20).

<sup>131</sup> Vgl. (Paschke 1961, S. 23).

<sup>132</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 76).

<sup>133</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 78).

<sup>134</sup> Vgl. (Paschke 1961, S. 24).

<sup>135</sup> Vgl. (Paschke 1961, S. 24f), (Wärneryd 1999, S. 78).

**testantische Ethik** mit ihren Hauptvertretern Martin Luther und Johannes Calvin wandelte das Verständnis des Sparens in der Gesellschaft. Merkmale wie Fleiß, Sparsamkeit, Bescheidenheit wurden zu geschätzten Eigenschaften in der sich gründenden Mittelschicht.<sup>136</sup>

Mit Entstehung der Nationalökonomie werden die gesamtwirtschaftlichen Konsequenzen des Sparens stärker in Betracht gezogen. Die sog. **Merkantilisten** erkennen die positive Rolle der Ersparnisse bei der Vermögensbildung.<sup>137</sup> So steigert der zunehmende Außenhandel die Geldmenge. Wenn das Geld dann sofort ausgegeben oder investiert wird, lässt sich durch einen ständigen Kreislauf der Reichtum vergrößern. Auch wenn die Konzentration von Geld bei bestimmten Gruppen wie insbesondere Großgrundbesitzern und Kaufleuten zu einem erhöhten privaten Vermögen führt,<sup>138</sup> wirkt dieses dann „produktiv“, wenn es zügig weitergegeben wird, z.B. durch den Konsum von Luxusgütern.<sup>139</sup>

Demgegenüber sah **Adam Smith** (1723-1790) das Sparen als notwendige und alleinige Bedingung für Kapitalbildung:

“Kapital wird durch Sparsamkeit erhöht und durch Verschwendung und Mißwirtschaft vermindert. Was jemand von seinem Einkommen spart, fügt er seinem Kapital hinzu, wenn er entweder selbst damit neue Arbeitskräfte beschäftigt oder einem anderen einen solchen Einsatz ermöglicht, indem er es ihm gegen einen Zins, also einen Teil des Gewinns, leiht. So, wie das Kapital eines einzelnen nur dadurch vermehrt werden kann, daß er etwas von seinem Einkommen oder Verdienst im Jahr spart, so kann auch das Kapital eines Landes ... nur auf gleiche Weise zunehmen, Sparsamkeit und nicht Erwerbsfleiß ist die unmittelbare Ursache für das Anwachsen des Kapitalbestandes. Tatsächlich schafft erst der Erwerbsfleiß, was durch Sparsamkeit angesammelt wird, doch was immer auch mit Fleiß erreicht werden mag, ohne Ersparnis kann der Kapitalbestand niemals größer werden.“<sup>140</sup>

Wenngleich Smith den Bestimmungsgründen des Sparens kaum Beachtung schenkte, leisten seine beiden Werke *Theorie der ethischen Gefühle* und *Wohlstand der Nationen* einen Beitrag zu den ökonomischen Spartheorien, indem sparrelevante Verhaltensweisen betrachtet werden.

Smith entwickelte den Gedanken, dass die Sparsamkeit eine moralische Verpflichtung des Individuums ist, in der es seine Verantwortung gegenüber der Gesellschaft zum Ausdruck bringt.<sup>141</sup> Ein sparsamer Mensch verdient es, „Wohltäter der Öffentlichkeit“ genannt zu werden, während „jeder Verschwender Feind der Öffentlichkeit“ ist.<sup>142</sup> Im Gegensatz zu anderen

---

<sup>136</sup> Vgl. (Paschke 1961, S. 25), (Wärneryd 1999, S. 79-81).

<sup>137</sup> Vgl. (Streissler und Neudeck 1985, S. 4-6).

<sup>138</sup> Vgl. (Streissler und Neudeck 1985, S. 4-6), (Wärneryd 1999, S. 81), (Ziegler 2008, S. 49).

<sup>139</sup> Vgl. (Paschke 1961, S. 26f).

<sup>140</sup> (Smith 1974, S. 278f).

<sup>141</sup> Vgl. (Streissler und Neudeck 1985, S. 12).

<sup>142</sup> Vgl. (Paschke 1961, S. 29).

Vertretern der klassischen Ökonomie, die „Kapitalprofit“ als alleiniges Sparmotiv herausstellen, ist für Smith das einzige Ziel die Bestrebung, den Lebensstandard zu verbessern:<sup>143</sup>

„Das Motiv zum Sparen liegt in dem Wunsch, die Lebensbedingungen zu verbessern, ein Verlangen, das uns zwar im allgemeinen ruhig und leidenschaftslos lässt, aber doch ein ganzes Leben begleitet, von Geburt bis zum Tode. Die meisten Menschen sehen in der Vergrößerung ihres Vermögens einen Weg, um ihr Los zu verbessern, einen Weg, weithin beliebt und auch leicht zu beschreiten. Um Vermögen zu bilden muß man sparen, etwas vom Verdienst zurücklegen, regelmäßig und jährlich oder aus besonderen Anlässen.“<sup>144</sup>

Wie in der *Theorie der ethischen Gefühle* dargelegt, sah er darin die Quelle der Lebenszufriedenheit.<sup>145</sup>

Im Weiteren bezog Smith den Ausgangspunkt der individuellen Freiheit und des Eigennutzes ebenfalls auf das Sparen.<sup>146</sup> So hat jedes Individuum das Recht, ungezwungen und nach eigenen Präferenzen über die Aufteilung des eigenen Einkommens auf Konsum und Sparen zu entscheiden. Dies steht im Widerspruch einerseits zu mittelalterlichen Gesetzen, die den Konsum und Besitz der Untertanen einschränkend regeln<sup>147</sup> und andererseits zum von den Merkantilisten empfohlenen Luxuskonsum. Zur moralischen Begründung des Sparens stellte Smith auf das Argument der Harmonie der Einzelinteressen ab, das in seinen beiden Hauptwerken genannt wird und besagt, dass sich das Wohl der ganzen Gesellschaft nur vom Wohlstand ihrer Mitglieder herleiten lässt.<sup>148</sup>

Ausgehend von der Erkenntnis der klassischen Ökonomie, dass die Wirtschaftsentwicklung von der Kapitalakkumulation abhängt und diese wiederum durch Sparen ermöglicht wird, war **John Rae** (1796-1872) derjenige, der sich für die Bestimmungsgründe der Kapitalbildung interessierte.<sup>149</sup> In seinem Werk *The Sociological Theory of Capital* hat er die länder- bzw. regionenspezifischen Unterschiede im Reichtum und im Wohlstand mit einem sozialpsychologischen Ansatz erklärt. Demnach ist die Akkumulation von der Bereitschaft der Gesellschaft zum Konsumaufschub abhängig; diese Bereitschaft hingegen resultiert aus kulturgesellschaftlichen Rahmenbedingungen, die entweder fördernd oder hindernd dafür sein können.

---

<sup>143</sup> Vgl. (Paschke 1961, S. 29).

<sup>144</sup> (Smith 1974, S. 282).

<sup>145</sup> Vgl. (Smith 2004, S. 365): „Derjenige, der im Verhältnis zu seinem Einkommen lebt, ist naturgemäß mit seiner Lage zufrieden, einer Lage, die durch beständige, wenn auch geringe Ersparnisse von Tag zu Tag besser wird.“

<sup>146</sup> Vgl. (Wärneryd 1989b, S. 518).

<sup>147</sup> Im mittelalterlichen Europa waren die so genannten *Sumptuary Laws* insbesondere in Großbritannien verbreitet, wobei ihr Ursprung auf das Römische Reich zurückgeht. Vgl. (Wärneryd 1999, S. 78f).

<sup>148</sup> Vgl. (Ziegler 2008, S. 58).

<sup>149</sup> Vgl. (Frederick et al. 2003, S. 15ff), (Loewenstein 1992, S. 5ff).

So setzte Rae bei der Annahme an, dass Menschen generell bereit sind, auf gegenwärtige Güter zugunsten des vermehrten Zukunftskonsums zu verzichten.<sup>150</sup> Dies ergibt sich aus einem universellen Wunsch nach Kapitalhäufung (Effective Desire of Accumulation), denn das Verlangen nach „Mehr“ liegt in der menschlichen Natur. Damit die Kapitalbildung allerdings zustande kommt, muss der Wunsch handlungswirksam sein (Prompt to Action), d.h. eine motivationale Funktion übernehmen, die dann ein Individuum dazu befähigt, einen Teil seines Einkommens zurückzulegen. Damit erkannte Rae, dass es eine Kluft zwischen der Absicht und dem Handeln geben kann – ein Grundgedanke der späteren verhaltenswissenschaftlichen Forschung von Katona (1975).

Rae beschrieb Rahmenbedingungen, die zur Stärkung des „Effective Desire of Accumulation“ beitragen:<sup>151</sup>

- Eine soziale Sensibilisierung und wohlthätige Orientierung, worunter antizipierte Freude miterfasst ist, zukünftige Güter mit anderen Menschen zu teilen. Aus heutiger Sicht zeigt dieser Einflussfaktor Gemeinsamkeiten mit dem Vererbungsmotiv.<sup>152</sup>
- Eigenschaften wie Vorsicht, Bedachtsamkeit, Verstandskraft und Voraussicht, die dazu befähigen, sich zukünftige Ereignisse, Bedürfnisse usw. vorstellen zu können. Die hiermit angesprochenen kognitiven Fähigkeiten führen dazu, sich künftiger Risiken bewusst zu werden, was in der heutigen Sparforschung unter dem Sicherheitsmotiv (Precautionary Saving) diskutiert wird.<sup>153</sup>
- Stabilität wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Rahmenbedingungen, die eine positive Lebensperspektive eröffnet. Dieser Faktor schneidet einerseits das Thema der Unsicherheit an und andererseits des Vertrauens in Wirtschaft, Gesetzgebung usw. In diesem Sinne untersuchte später Katona das sozialpsychologische Klima unter den Konsumenten mittels Erwartungsmessung.<sup>154</sup>
- Vergnügen an sofortigen Konsumausgaben und Missvergnügen bei Konsumverzicht.

Den Überlegungen Raes zufolge sind insbesondere die Unsicherheit der Zukunft und die „psychologischen“ Kosten beim Konsumverzicht dafür verantwortlich, dass Menschen die gegenwärtig erreichbaren Güter höher bewerten und ihnen den Vorzug geben. Dieses Phä-

---

<sup>150</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 89f).

<sup>151</sup> Vgl. (Loewenstein 1992, S. 5-6), (Wärneryd 1999, S. 90), (Frederick et al. 2003, S. 16).

<sup>152</sup> Vererbungsmotiv, auch Erbschaftsmotiv genannt, wurde explizit erst durch Marschall (1890) in die Sparüberlegungen eingeführt. Dabei geht es um die Kapitalakkumulation, die eindeutig mit dem Zweck vorgenommen wird, an weitere Personen, in der Regel Familienmitglieder zu übertragen.

<sup>153</sup> Vgl. stellvertretend (Kennickell und Lusardi 2005) und ausführlich die Literaturangaben in Kap. 4.4.1 dieser Arbeit.

<sup>154</sup> Erwartungen sind psychologische Konstrukte, die eine Vorstellung mit Zukunftsbezug beschreiben. Mehr dazu findet sich in Kap. 3.2.1.1 dieser Arbeit.

nomen erlangte unter dem Stichwort Zeitpräferenz eine zentrale Beachtung für die Erklärung der intertemporalen Entscheidungen bezüglich der Konsumverteilung in der Zeit.<sup>155</sup>

So hatte **Nassau Senior** (1790-1864) in Anlehnung an Rae die Theorie der Enthaltbarkeit (Abstinence Theory) formuliert.<sup>156</sup> Demnach wird der Zins als „Preis für den Schmerz“ abverlangt, um die negativen Empfindungen zu entschädigen, die bei der Einschränkung der aktuellen Konsumausgaben entstehen. Die Akkumulation hört in der Auffassung von Senior dann auf, wenn der Zins das „psychologische Leid“ nicht mehr kompensieren kann.<sup>157</sup>

Während Senior die gegenwärtig empfundene Schmerzhaftigkeit des Nicht-Konsumierens betonte, schrieb **William Stanley Jevons** (1835-1882) der gegenwärtig antizipierten Freude an künftigem Konsum die Erklärungskraft für intertemporale Entscheidungen zwischen Sparen oder Konsum zu. Trotz der unterschiedlichen Betrachtungsperspektiven ist beiden Ansätzen gemein, dass sie erstmals den Einfluss von Gefühlen auf das wirtschaftliche Verhalten berücksichtigen:<sup>158</sup> „Senior’s abstinence was simply the inverse of [Jevons] pleasure of expectation“.<sup>159</sup>

Jevons hatte in seinen Überlegungen zwar keinen direkten Bezug zum Sparen genommen, sein Nutzenkonzept und die Herausstellung der Rolle der Antizipation der Zukunft waren für die Erklärung des Sparverhaltens dennoch von großer Bedeutung.<sup>160</sup> Das Nutzenkonzept geht auf das utilitaristische Menschenbild von Jeremy Bentham (1748–1832) zurück.<sup>161</sup> Gemäß diesem sind Menschen myopisch (kurzsichtig) und gefühlsgeleitet. Sie fokussieren die Gegenwart und sich selbst. Ihr Verhalten resultiert aus einem Kampf zwischen Lust- und Unlustgefühlen (Pleasure vs. Pain) und zwar gemäß der Regel, dass ein Höchstmaß an Freude, Glück, Vergnügen und Genuss zu erreichen und alles Unangenehme möglichst zu vermeiden ist: „The theory which follows is entirely based on a calculus of pleasure and pain; and the object of Economics is to maximize happiness by purchasing pleasure, as it were, at the lowest cost of pain“.<sup>162</sup>

Da Menschen bestrebt sind, den gegenwärtigen Nutzen zu maximieren, treffen sie auch zukunftsbezogene Entscheidungen, indem sie sich in der aktuellen Zeitperiode die Vorteile von künftigem Konsum vor Augen führen: „The anticipation of pain and pleasure is a strong motivating force to provide for the future“.<sup>163</sup> Die Vorwegnahme von Gefühlen, die mit dem

---

<sup>155</sup> Vgl. (Loewenstein et al. 2003).

<sup>156</sup> Vgl. (Loewenstein 1992, S. 8).

<sup>157</sup> Vgl. (Loewenstein 1992, S. 9).

<sup>158</sup> Vgl. (Frederick et al. 2003, S. 16f).

<sup>159</sup> (Loewenstein 1992, S. 10).

<sup>160</sup> Vgl. (Wärneryd 1989a, S. 217f), (Wärneryd 1989b, S. 519), (Wärneryd 1999, S. 99-102).

<sup>161</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 99), (Loewenstein 1992, S. 9).

<sup>162</sup> Jevons (1871), *The Theory of Political Economy* zitiert nach (Wärneryd 1989b, S. 519).

<sup>163</sup> Jevons (1871), *The Theory of Political Economy* zitiert nach (Wärneryd 1989b, S. 518).

Konzept der Erwartungen verglichen werden kann, bedeutet folglich, dass kein absoluter Verzicht stattfindet, denn „the foretaste of pleasure is pleasure begun.“<sup>164</sup>

Zusammenfassend wird der Konsum dann aufgeschoben, wenn der gegenwärtig empfundene Nutzen des künftigen Konsums höher angesehen wird als der Nutzen aus dem gegenwärtigen Konsum.<sup>165</sup> Jevons erkannte allerdings ebenso wie Rae und Senior, dass Menschen die Nützlichkeit zukünftiger Güter in der Regel unterschätzen. Hierbei kommt er zu der wichtigen Erkenntnis, die heute Gegenstand des Konzeptes der hyperbolischen Diskontierung ist, dass Menschen ungeduldiger werden, je näher das Ereignis rückt: „The intensity of present feeling must, to use a mathematical expression, be some function of the future feeling, and it must increase as we approach the moment of realization. The change, again, must be less rapid the further we are from the moment, and more rapid as we come nearer to it.“<sup>166</sup>

Das Maximieren der gegenwärtig empfundenen Zufriedenheit aus künftigen Ereignissen stieß allerdings auf Kritik von **Eugen von Böhm-Bawerk** (1851-1914), der das Fühlen im Voraus für unmöglich erklärte.<sup>167</sup> In seinen Überlegungen wird die Verteilung des Konsums in der Zeit zu einem Allokationsproblem, das auch durch die Nutzenmaximierung gelöst wird, aber auf dem Vergleich von Nutzen zu zwei unterschiedlichen Zeitpunkten basiert. Da der Nutzen künftiger Güter erst in der Zukunft spürbar wird, ist dies der Grund dafür, dass die gegenwärtig verfügbaren Güter bevorzugt werden. Der Zins stellt folglich einen subjektiven Ausgleichsmechanismus für Wertunterschiede zeitlich versetzter Güter dar.

Böhm-Bawerk nannte drei psychologisch wirkende Gründe für die Unterschätzung der künftigen Güter.<sup>168</sup> Ähnlich wie Rae und Jevons sprach er von der Unsicherheit der Zukunft als externem Faktor. Zu individuellen Faktoren zählen hingegen Irrglaube (falsche Einschätzungen), der infolge fehlender Vorstellungskraft und Fähigkeit zur Einsicht entsteht. Von diesen kognitiven Faktoren hebt er die willentlichen ab. Die Entdeckung des „Willensfaktors“, der heutzutage als Selbstkontrolle bezeichnet wird, leistete einen beachtlichen Beitrag zu verhaltenswissenschaftlichen Erklärungen, weil er auf eine menschliche Schwäche hindeutet, die auch bei Einsicht in die Notwendigkeit der in die Zukunft gerichteten Vorsorge das Sparen in der Gegenwart verhindern kann.

Die Überlegungen von Böhm-Bawerk wurden von **Irving Fisher** (1867-1947) fortgesetzt und legten die Grundlage für seine *Theory of Interest*. Auch Fisher unterschied zwischen den objektiven und psychologischen Bestimmungsgründen für die Zeitpräferenz. Letztere führte

---

<sup>164</sup> Jevons (1871), *The Theory of Political Economy* zitiert nach (Loewenstein 1992, S. 9).

<sup>165</sup> Vgl. (Frederick et al. 2003, S. 16).

<sup>166</sup> Jevons (1871), *The Theory of Political Economy* zitiert nach (Loewenstein 1992, S. 10).

<sup>167</sup> Vgl. (Loewenstein 1992, S. 13).

<sup>168</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 104f), (Loewenstein 1992, S. 9).

er stärker als seine Vorgänger auf die Persönlichkeit zurück und umschrieb sie mit der Eigenschaft Sparsamkeit.<sup>169</sup> Diese wird auf die folgenden psychologischen Einflussfaktoren zurückgeführt, die sich teilweise mit denen seiner Vorgänger decken: Voraussicht und Vorsorge, Selbstkontrolle, habituelles Ausgabeverhalten, Brüchigkeit (Unsicherheit) der Lebensdauer sowie Verantwortung für Andere (insbesondere Familie).<sup>170</sup> Neue Beiträge von Fisher waren die Betonung der Einflussnahme von Modetrends und die sklavische Unterwerfung unter das Konsumverhalten.<sup>171</sup> Fisher schloss sich der Beobachtung seiner Vorgänger an, dass Konsumneigung mit dem sozio-ökonomischen Status variiert und schlägt folglich Strategien zur Stärkung der Sparsamkeit vor, wie z.B. Erhöhung des Gefahrenbewusstseins, Trainieren der Selbstkontrolle, Förderung von gesellschaftlichen Werten wie Bescheidenheit durch Vermeidung von Geldverschwendung.<sup>172</sup>

Verhaltensorientierte, mikroökonomische Betrachtungen zum Sparverhalten wurden in den 1930er Jahren des letzten Jahrhunderts durch die makroökonomischen Theorien von **John Maynard Keynes** (1883-1946) abgelöst. Er berief sich zwar auf psychologische Begründungen, als er das psychologisch fundamentale Gesetz formulierte: „Die Psychologie der Bevölkerung ist derart, dass bei einer Zunahme des gesamten Realeinkommens auch der gesamte Verbrauch zunimmt, obschon nicht in gleichem Maße wie das Einkommen.“<sup>173</sup> Dennoch reduzierte er das Sparen zu einer Restgröße, die nach Abzug der Konsumausgaben übrig bleibt, und schränkte damit die Debatte über dessen Bestimmungsgründe zu einer rein ökonomischen Betrachtung in Abhängigkeit vom Einkommen ein.<sup>174</sup>

## 2.1.3 Ansätze zum Sparverhalten

### 2.1.3.1 Life-Cycle Hypothesis

Eine Renaissance erfuhren die neoklassischen Ansätze mit der Lebenszyklushypothese von Modigliani und Brumberg (1954) und der Hypothese des permanenten Einkommens von Friedman (1957).<sup>175</sup> Die Einkommensverteilung zwischen Gegenwarts- und Zukunftskonsum wird wieder zu einer aktiven Entscheidung, die in Anlehnung an neoklassische Ansätze durch Vermögen und Zins bestimmt wird. Die Lebenszyklushypothese teilt mit der Hypothese

---

<sup>169</sup> Vgl. (Wärneryd 1989a, S. 219).

<sup>170</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 108).

<sup>171</sup> Vgl. (Loewenstein 1992, S. 18).

<sup>172</sup> Vgl. (Wärneryd 1989b, S. 521).

<sup>173</sup> Keynes (1930), *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes* zitiert nach (Fricke 1972, S. 22). Fricke führt zudem aus, dass die keynesianische Spartheorie im Ansatz bereits bei früheren Denkern wie Malthus und Wicksell zu finden war. Als Beispiel erläutert er eine Untersuchung von Carrol D. Wright von 1875, in der ein überproportionaler Zusammenhang zwischen steigendem Einkommen und der Sparquote empirisch nachgewiesen wurde. Einen positiven Zusammenhang zwischen Einkommen und Sparen haben auch bereits die Merkantilisten beobachtet, vgl. dazu (Streissler und Neudeck 1985).

<sup>174</sup> Vgl. (Wärneryd 1989a, S. 220), (Wärneryd 1989b, S. 523f).

<sup>175</sup> Vgl. (Modigliani und Brumberg 1954) und (Friedman 1971).



des permanenten Einkommens zwei grundlegende Punkte, nämlich dass Menschen eine Vorstellung über die Höhe des langfristigen Einkommens haben und ein bestimmtes, gleichmäßiges Konsumniveau beibehalten wollen.<sup>176</sup> Der Unterschied liegt darin, dass das permanente Einkommen sich auf Zeiträume von mehreren Jahren bezieht (Dauer-Einkommen), während die Lebenszyklushypothese von einem erwarteten Lebenszeiteinkommen ausgeht.<sup>177</sup> Darüber hinaus rückt die Lebenszyklushypothese biographische Komponenten stärker in den Mittelpunkt, indem sie die Konsum- und Sparpfade vor dem Hintergrund der Lebensphasen beschreibt und somit vom Alter abhängig macht.

Da die Lebenszyklushypothese explizit das Sparmotiv Altersvorsorge hervorhebt, wird sie im Weiteren näher beschrieben.<sup>178</sup>

Die Lebenszyklushypothese geht von zwei strengen Annahmen aus: dem rationalen Verhalten und der Vollkommenheit der Märkte.<sup>179</sup> Ziel ist eine optimale Verteilung des Konsums auf die restliche Lebenszeit bei gegebenen finanziellen Ressourcen, die aus aktuellem Einkommen und Vermögen sowie der erwarteten Einkommensentwicklung bestehen. In Anbetracht von Einkommensschwankungen infolge von Lebens- und Berufsereignissen ist eine Konsumglättung nur durch entsprechendes Sparen und Entsparen möglich.

Annahmegemäß will ein Individuum den Konsums möglichst stabil halten. Deswegen ist es vorausschauend und plant langfristig. Es richtet seine Konsumausgaben nicht am verfügbaren, kurzfristig schwankenden Einkommen aus, sondern orientiert sich am erwarteten Einkommen aus der Perspektive des gesamten Lebens. Da das Individuum rational ist, wird angenommen, dass es sein Lebenseinkommen immer abschätzen kann und eine Vorstellung von der künftigen Einkommenssituation hat. So nehmen junge Menschen Kredite auf, wenn ihre aktuellen Finanzmittel für die gewünschten Vorhaben nicht ausreichen, aber die antizipierte Einkommensentwicklung eine Rückzahlung möglich erscheinen lässt; im Weiteren sparen Menschen in ihren mittleren Jahren während der Erwerbstätigkeit wenn das Erwerbseinkommen hoch ist; und schließlich verzehren sie den aufgebauten Kapitalstock im Ruhestand.

Diese modellhafte Darstellung stößt an ihre Grenzen, wenn man die tatsächlichen Spar- und Konsumprofile im Lebenszyklus in Betracht zieht.<sup>180</sup> Inzwischen vorliegende umfangreiche Befunde bestreiten den lebenslangen Planungshorizont und zeigen, dass der Konsum auf

---

<sup>176</sup> Vgl. (Blümle 1985, S. 43f), (Schloman 1991), (Nyhus und Webley 2006, S. 308).

<sup>177</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 135).

<sup>178</sup> Für eine Darstellung der Hypothese von Friedmann siehe z.B. (Fricke 1972, S. 42ff) und (Wärneryd 1999, S. 131ff).

<sup>179</sup> Für die Modelldarstellung vgl. z.B. (Wärneryd 1999, S. 135-137).

<sup>180</sup> Analysen der Sparprofile in der deutschen Bevölkerung auf Basis von Daten der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) zur Überprüfung der Lebenszyklushypothese finden sich in (Börsch-Supan und Stahl 1991), (Börsch-Supan 1992), (Rodepeter 1997). Für Ergebnisse aus Deutschland sowie den USA, Großbritannien, den Niederlanden und Italien siehe die Zeitschrift *Research in Economics* Ausgabe 2001, Vol. 55 Issue 1, die sich vollständig diesem Thema widmet.

kurzfristige Einkommensänderungen reagiert.<sup>181</sup> Zusammenfassend kann man auf die folgenden Abweichungen des beobachteten Verhaltens von der Lebenszyklushypothese hinweisen:

- Junge Haushalte zeigen oft eine positive Sparquote und keine hohe Kreditaufnahme.<sup>182</sup>
- Viele Haushalte schätzen ihre künftige Einkommensentwicklung unzutreffend und erkennen ihre Budgetrestriktionen nicht, so dass sie sich infolge eines zu intensiven Konsums verschulden bzw. insolvent werden.<sup>183</sup>
- Ältere Menschen weisen positive Sparquoten auch nach dem Renteneintritt auf, was sich nur zum Teil mit dem Erbschaftsmotiv erklären lässt, denn es sind keine maßgeblichen Vermögensunterschiede zwischen Haushalten mit und ohne Kindern nachweisbar.<sup>184</sup>

Weitere Modifikationen der Lebenszyklushypothese verfolgen das Ziel, die Konsum- und Sparpfade im Lebenszyklus adäquater abzubilden und können ansatzweise die Erklärungskraft des Modells verbessern.<sup>185</sup> Diese Erweiterungen betreffen Modellannahmen hinsichtlich Mortalitäts-, Gesundheits-, Einkommens-, oder Zinsunsicherheiten. Neuere Erweiterungen berücksichtigen verhaltensbezogene Elemente, die im folgenden Kapitel erläutert werden.

### 2.1.3.2 Behavioral Life-Cycle Hypothesis

Shefrin und Thaler ergänzen die Lebenszyklushypothese um drei aus psychologischer Sicht verhaltenswirksame Elemente.<sup>186</sup>

Menschen sind *Problemen der Selbstkontrolle* ausgesetzt und werden aus diesem Grund an der Realisierung des Vorsorgevorhabens gehindert.<sup>187</sup>

Damit bauen die Autoren auf den schon von früheren Ökonomen gemachten Beobachtungen auf, dass Verzicht auf Konsummöglichkeiten schmerzhaft und unangenehm ist. Sich selbst zu kontrollieren verlangt Anstrengung und Einsatz von Willenskraft. Um diesen Einsatz zu reduzieren, können Kontrollmechanismen eingeführt werden, wie z.B. *mentale Konten*, womit die Konsumneigung eingeschränkt wird.

---

<sup>181</sup> Eine kritische Würdigung der Lebenszyklushypothese findet sich in (Thaler 1990, S. 195-198) und (Wärneryd 1999, S. 138-146).

<sup>182</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 144).

<sup>183</sup> Vgl. z.B. (Kotlikoff et al. 1988), (Stavins 2000), (Soman und Cheema 2002).

<sup>184</sup> Vgl. die Literaturüberblicke in (Wärneryd 1999, S. 141ff) und (Leinert 2006, S. 33).

<sup>185</sup> Eine theoretische Diskussion der Erweiterungen findet sich in (Ramser 1978) und in (Browning und Lusardi 1996). Eine Überprüfung der Modellerweiterungen der Lebenszyklushypothese unternimmt (Rodepeter 1997), indem er empirisch gewonnene Spar- und Konsumprofile mit Simulationsergebnissen vergleicht.

<sup>186</sup> Vgl. (Shefrin und Thaler 1988), (Shefrin und Thaler 1992) und (Wärneryd 1999, S. 148-155).

<sup>187</sup> Vgl. (Thaler und Shefrin 1981).

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).<sup>188</sup> So werden beispielsweise kleine Geldzugänge dem laufenden Einkommen zugewiesen und wahrscheinlich zeitnah ausgegeben, während unerwartete Geldzugänge dem Vermögen zugewiesen und folglich zurückhaltender aufgebraucht werden.<sup>189</sup> 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.<sup>190</sup> Werden beispielsweise Teile der Gehaltszahlungen nicht monatlich, sondern am Jahresende ausgezahlt (z.B. Boni), kann dies zu einer Erhöhung der Ersparnisse führen.<sup>191</sup> 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).<sup>192</sup> 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.

---

<sup>188</sup> 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).

<sup>189</sup> Vgl. (Winnett und Lewis 1995), (Levin 1998).

<sup>190</sup> Vgl. (Thaler 1990).

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

<sup>192</sup> Vgl. (Leinert 2006).

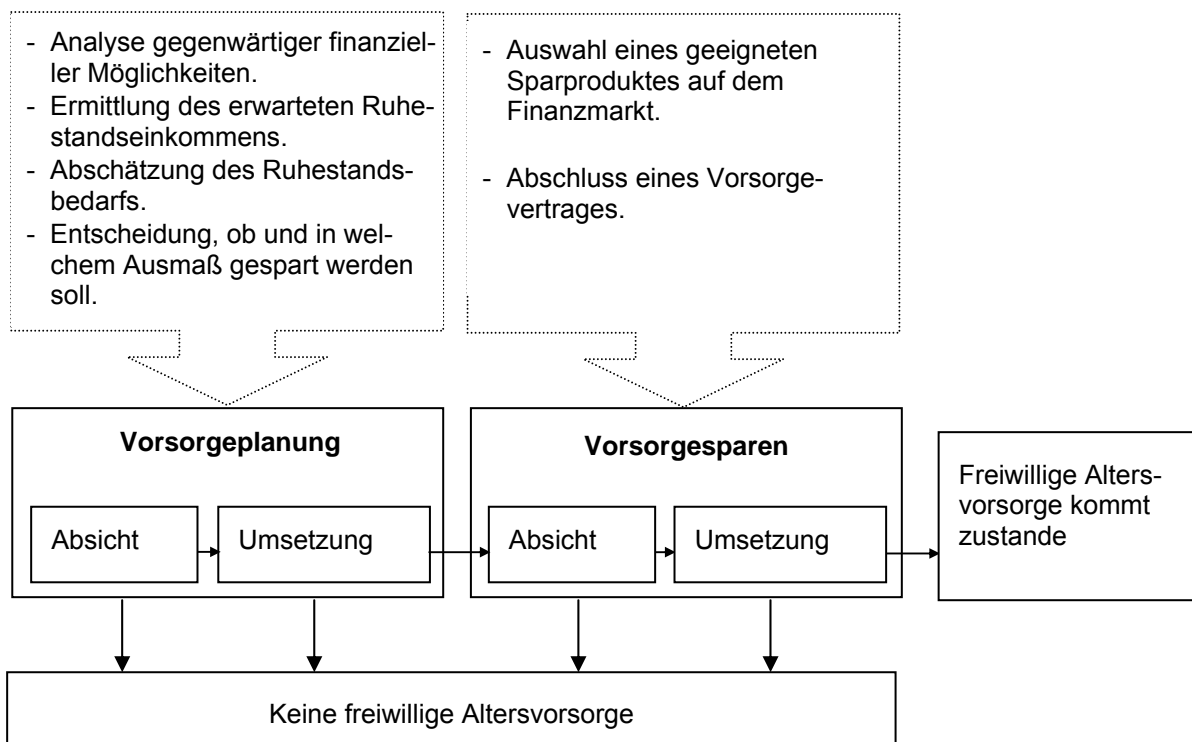


Abb. 6: Altersvorsorgeprozess nach Leinert

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.<sup>193</sup> 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:<sup>194</sup>

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

<sup>193</sup> Vgl. (Leinert 2006, S. 84-86 und 47-52).

<sup>194</sup> 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.<sup>195</sup>

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-

---

<sup>195</sup> (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.<sup>196</sup>

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.<sup>197</sup> 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.<sup>198</sup> 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:<sup>199</sup>

- *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

---

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

<sup>197</sup> Vgl. (Lea et al. 1987, S. 212f).

<sup>198</sup> Vgl. (Katona 1975, S. 232).

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

selten als Rücklagen für die zukünftigen Lebensphasen. Auch die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung werden selten als Sparen betrachtet.

Ein weiteres Beispiel für das kontraktuelle Sparen ist die vertraglich geregelte Abzahlung von Schulden. Schulden stellen im ökonomischen Sinne das Gegenteil des Sparens dar und haben somit einen negativen Effekt auf die Höhe der Ersparnisse. Nach alltäglichem Verständnis werden Schulden allerdings nicht als Minderung der Ersparnisse, sondern vielmehr als „ausgegebenes Geld“ angesehen. Die Rückzahlung von Hypotheken, die eine Ansammlung des Eigentums in der Zeit widerspiegelt, wird vorrangig als ein Teil der Wohnkosten wahrgenommen. Die Abzahlungsraten für Konsumkredite werden vor dem Hintergrund der Konsumzwecke betrachtet, für die sie aufgenommen wurden und somit ebenfalls mit Ausgaben assoziiert.

- *Das diskretionäre Sparen* deckt sich mit dem alltäglichen Sparverständnis am stärksten. Ersparnisse werden aus dem Einkommen getätigt, das nach der Deckung aller erforderlichen Ausgaben zum Lebensunterhalt und aus vertraglichen Vereinbarungen übrig bleibt. Mögliche Formen sind Sparanlagen (Sparbücher, Sparbriefe, Festgeldkonten), Staatsanleihen, Aktien, Investmentfonds usw.
- *Das residuale Sparen* umfasst jene Einkommensanteile, die keinem bestimmten Zweck zugewiesen werden. Im Gegensatz zu diskretionärem Sparen ergibt sich dieser Sparart aus Passivität, indem keine Entscheidung getroffen wird. Überschüsse auf Bankguthaben sind ein typisches Beispiel für das residuale Sparen.

Eine neuere, Mitte der 90er Jahre mit niederländischen Probanden durchgeführte Untersuchung zur Wahrnehmung des Sparens bestätigt, dass Sparen ein mehrdimensionales Konstrukt ist.<sup>200</sup> In Übereinstimmung mit Katona hat sich darin die Klassifizierung nach dem *kontraktuellen* und *nicht-kontraktuellen* Sparen bestätigt. Zudem ordnen Menschen das Sparen danach, ob es sich um *festverzinsliche* oder *nicht-festverzinsliche* Finanzinstrumente handelt. Im Weiteren wird differenziert nach der Funktion des Sparens (*Vermögensaufbau* oder *langfristige Aufrechterhaltung des Kapitalwertes*).

---

<sup>200</sup> Vgl. (Groenland et al. 1996). Da die Befragten aus einer Region stammen, handelt es sich hier um eine Fallstudie. Die soziodemographische Zusammensetzung der Stichprobe entspricht allerdings der soziodemographischen Struktur der gesamten niederländischen Bevölkerung.

## 2.2 Altersvorsorge im inter- und intradisziplinären Forschungsdesign

### 2.2.1 Altersvorsorgerelevante Anwendungsbereiche

Das vorangegangene Kapitel 2.1 gibt einen Überblick über verhaltenswissenschaftliche Ansätze neueren und älteren Datums, die für das Sparverhalten und darunter die Altersvorsorge relevant sein können. Zur Erklärung des Altersvorsorgeverhaltens empfiehlt es sich allerdings, auf Erkenntnisse anderer Teildisziplinen der Wirtschaftswissenschaften zurückzugreifen, soweit sie Verhaltensweisen beschreiben, die mit Altersvorsorge verwandt sind. Das folgende Kapitel versucht, diese möglichen Forschungsbereiche zu systematisieren und deren Auswahl zu begründen. Ziel ist es, einen theoretischen Rahmen für die Erforschung des Altersvorsorgeverhaltens aufzuzeigen.

Die Altersvorsorge verwirklicht sich in einem (langfristigen) Sparvorgang, in dem Einkommensteile aus der gegenwärtigen Zeitperiode für den zukünftigen Konsum zurückgelegt werden. Daher ist es plausibel, die Altersvorsorgeforschung auf Erkenntnisse der **Sparpsychologie** aufzubauen.<sup>201</sup>

Im Mittelpunkt des Vorsorgeprozesses steht der Erwerb von Vorsorgeprodukten, weshalb aufgrund des Kaufaktes Parallelen zwischen dem Altersvorsorgeverhalten und dem **Konsumverhalten** bestehen.<sup>202</sup> Aufgrund von Eigenschaften wie Langfristigkeit, Immaterialität, finanziellem Charakter usw. entziehen sich zwar die Produkte zur Altersvorsorge einem direkten Vergleich mit Konsum- und Gebrauchsgütern, die Untersuchungsgegenstand der Konsumforschung sind.<sup>203</sup> Auch können die Altersvorsorgeprodukte nicht im engeren Sinne konsumiert (verzehrt bzw. verbraucht) werden. Die bisherigen Arbeiten, die die Modelle aus der Konsumforschung auf das Finanzverhalten übertragen,<sup>204</sup> zeigen dennoch, dass die Abfolge und die Art der darauf bezogenen Entscheidungsprozesse, insbesondere in Anlehnung an die sogenannten extensiven Kaufentscheidungen, ähnlich verlaufen können.

Altersvorsorgeprodukte sind in der Regel Finanzprodukte, und die Altersvorsorge kann als Anlageentscheidung betrachtet werden.<sup>205</sup> Für die Erklärung des Altersvorsorgeverhaltens kann daher der Forschungsbereich der **Behavioral Finance** aufschlussreich sein. Im Rahmen dieser Forschungsrichtung werden Entscheidungsprozesse von Investoren auf Finanz-

---

<sup>201</sup> Vgl. stellvertretend (Wärneryd 1989b) und (Wärneryd 1999) sowie (Wiswede 1995, S. 169ff).

<sup>202</sup> Vgl. z.B. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003).

<sup>203</sup> Nach (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 5) umfasst die Konsumentenforschung im engeren Sinne das Verhalten der Menschen beim Kauf und Konsum von wirtschaftlichen Gütern und im weiteren Sinne das Verhalten der „Letztverbraucher“ von materiellen und immateriellen Gütern.

<sup>204</sup> Vgl. (Schramm 2002) und (Kihm 2004).

<sup>205</sup> Vgl. (Mitchell und Utkus 2004) und (Langer und Klos 2007).



märkten untersucht und die damit verbundenen Marktanomalien, die als Widersprüche zwischen beobachtetem Marktverhalten und rationalem Verhalten definiert sind.<sup>206</sup>

Darüber hinaus legt der finanzielle Charakter der Altersvorsorgeentscheidung nahe, Erkenntnisse der **Finanzpsychologie** zu berücksichtigen.<sup>207</sup> Wie Behavioral Finance beschäftigt sich auch diese Forschungsrichtung mit dem Finanzverhalten, vertritt aber einen stärker sozialpsychologisch ausgerichteten Ansatz.

Zwei weitere Beispiele für Anwendungsbereiche verdeutlichen das Erkenntnispotenzial, das sich für die Altersvorsorgeforschung durch eine disziplinübergreifende Betrachtung ergeben kann. Die **Risikoforschung**, die sich selbst zu einem multidisziplinären und sozialwissenschaftlich orientierten Arbeitsgebiet entwickelt,<sup>208</sup> kann insbesondere durch psychologisch orientierte Ansätze zur Erklärung der Risikowahrnehmung wertvolle Hinweise auf die individuelle Bewertung des Risikos einer nicht ausreichenden Altersabsicherung geben.

Erkenntnisse aus der **Altersforschung** bringen näher, wie Menschen die Lebensphase des Alters und die damit verbundenen Risiken sowie Chancen betrachten.<sup>209</sup> Interessant erscheint z.B. die mögliche Verknüpfung zwischen den Altersbildern (Vorstellungen über Alte und das Alter) und der individuellen Sichtweise auf die Notwendigkeit der Altersvorsorge.<sup>210</sup>

Diese Ausführungen verdeutlichen, dass das Altersvorsorgeverhalten aus einem breiten Blickwinkel erforscht werden sollte.

## 2.2.2 Wirtschaftspsychologie als gemeinsame Basis

Wie im vorausgegangenen Kapitel 2.2.1 angesprochen, können Anwendungsbereiche wie Sparpsychologie, Konsumentenforschung, Behavioral Economics usw. für die Erforschung des individuellen Altersvorsorgeverhaltens aufschlussreich sein. Sucht man nach einer gemeinsamen theoretischen Basis hierfür, so ist es naheliegend, die **Wirtschaftspsychologie** als Ausgangspunkt für die Erklärung des Altersvorsorgeverhaltens zu verwenden.

Die Wirtschaftspsychologie spannt nämlich einen breiten konzeptionellen Rahmen für verschiedene Forschungsrichtungen innerhalb der Wirtschaftswissenschaften auf, die das wirtschaftliche Verhalten unter Rückgriff auf psychologische bzw. sozialpsychologische Erkenntnisse untersuchen.<sup>211</sup> Damit erschließt sich die Möglichkeit, Forschungsbereiche zu vereinen, die bislang eine autonome Entwicklung erfahren haben, wobei sie nicht selten auf die

---

<sup>206</sup> Für Überblicksartikel zu Behavioral Finance vgl. z.B. (Glaser et al. 2003), (Zaleskiewicz 2006) und (Nöth und Weber 2007).

<sup>207</sup> Vgl. z.B. (Fischer et al. 1999).

<sup>208</sup> Vgl. (Werner 2004).

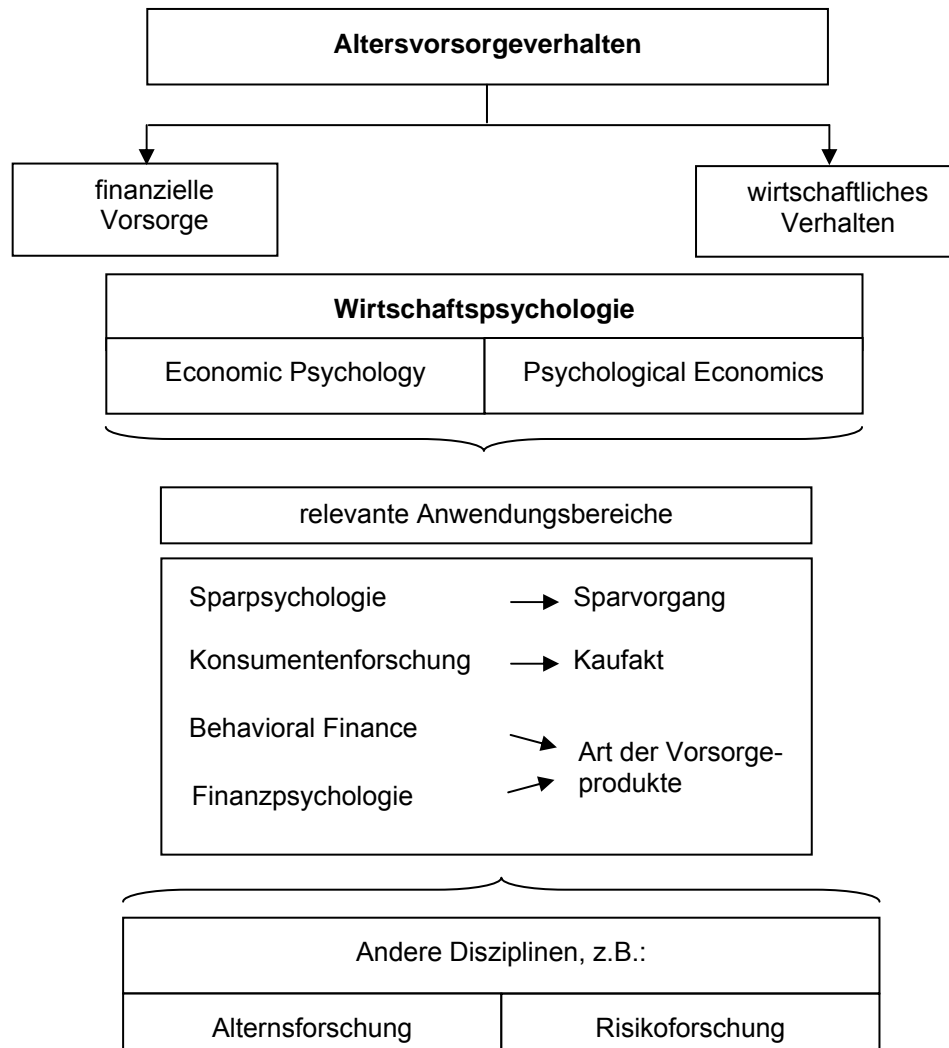
<sup>209</sup> Vgl. z.B. (Backes und Clemens 2003). Die Altersforschung selbst erweitert in der jüngeren Zeit den Blick auf die finanziellen Aspekte des Alters, vgl. z.B. (Fachinger und Schmähl 2004).

<sup>210</sup> Für die Altersbilder siehe z.B. (Noelle-Neumann und Rothenberger 1993) und (Schmitt 2004).

<sup>211</sup> Vgl. z.B. (Hoyos et al. 1990, S. 9ff) und (Wiswede 1995, S. 14f), (Rosenstiel 2004).

gleichen psychologischen Erklärungskonzepte zurückgreifen. Ein anschauliches Beispiel dafür ist die Motivation, die als eine erklärende Variable zugleich für Konsumenten-, Spar-, und Investorenverhalten dient.

Nachstehende Abb. 7 stellt einen Versuch dar, die Altersvorsorgeforschung theoretisch einzuordnen.



**Abb. 7: Theoretische Einbettung der Altersvorsorgeforschung**

Der integrative Charakter der Wirtschaftsprsychologie wird deutlich, wenn man die Definition zugrunde legt, die Wiswede (1995) vorgeschlagen hat. Auf Basis historischer Entwicklungen unterscheidet er zwei Forschungstraditionen der Wirtschaftsprsychologie:<sup>212</sup>

- Wirtschaftsprsychologie im engeren Sinne, auch unter der Bezeichnung **Economic Psychology** (ökonomische Psychologie) bekannt, geht auf die Psychologen Hugo Münsterberg in Deutschland und Gabriel Tarde in Frankreich zurück, die schon um

<sup>212</sup> Vgl. (Wiswede 1995, S. 14-16), ähnlich (Jungermann et al. 2005, S. 401f).

die Wende zum 20. Jahrhundert die Notwendigkeit einer sozialpsychologischen Betrachtung des Wirtschaftslebens betonten.<sup>213</sup>

In der Nachkriegszeit erlangte die Economic Psychology zunehmend an Bedeutung. Der Grundgedanke dieser zu jener Zeit innovativen Forschungsrichtung war der Fokus auf das „menschliche Element“.<sup>214</sup> Das beobachtbare Verhalten im wirtschaftlichen Kontext resultiert demnach nicht direkt aus Veränderungen von objektiven ökonomischen Größen wie Preis, Zins oder Einkommen. Es wird vielmehr durch subjektive Interpretation dieser Tatbestände hervorgerufen. Günter Schmolders, Begründer der „sozialökonomischen Verhaltensforschung“ in Deutschland,<sup>215</sup> schreibt in diesem Zusammenhang, dass „Wirtschaften [zwar] menschliches Handeln ist, menschliches Handeln aber keineswegs nur das Wirtschaften.“<sup>216</sup> In den USA war Georg Katona der führende Forscher auf diesem Gebiet, der sich mit der „Psychologie gesamtwirtschaftlicher Prozesse“, wie z.B. Inflation, Konsum- und Sparverhalten, beschäftigt hat.<sup>217</sup> Daraus leiten sich die Schwerpunkte der Wirtschaftspsychologie ab, die in der Arbeits-, Organisations- und Marktpsychologie liegen.<sup>218</sup> Eine andere Taxonomie geht von einem umfassenden Marktbegriff aus und hebt folglich die Marktpsychologie als Oberkategorie für psychologisch fundierte Erklärungsansätze für alle möglichen wirtschaftlichen Verhaltensweisen hervor, bei denen ein Tauschprozess stattfindet, ungeachtet dessen worauf er sich bezieht (Konsum, Arbeit, Organisation, Kommunikation usw.).<sup>219</sup>

Um die individuelle Sichtweise der wirtschaftlichen Prozesse zu erschließen, wurden Konzepte wie Motivation, Einstellungen, Emotionen, Erwartungen usw. als intervenierende Variablen in die ökonomischen Analysen einbezogen.

- Die zweite Forschungsrichtung, bezeichnet als **Psychological Economics** (Psychologische Ökonomie) bzw. **Behavioral Economics**,<sup>220</sup> geht von der normativen Entscheidungstheorie aus, die das Menschenbild eines Homo Oeconomicus in die Wirt-

---

<sup>213</sup> Für einen historischen Rückblick auf die Entwicklung der ökonomischen Psychologie vgl. (Hoyos et al. 1990, S. 9), (Wiswede 1995, S. 14f) und ausführlicher (Kirchler 1995, S. 11ff).

<sup>214</sup> Erst in der Nachkriegszeit lagen Bedingungen vor, die die Erforschung des individuellen Verhaltens von Konsumenten bzw. individuellen Investoren überhaupt ermöglichten. Zum Einen war das die Entwicklung der empirischen Sozialforschung auf dem Gebiet der Messung von theoretischen (nicht beobachtbaren) Konstrukten. Zum Anderen hat der Wohlstand und der sich verbessernde Lebensstandard in der westlichen Welt die Wirtschaftskraft der Bevölkerung erhöht, so dass die „Masse“ zu einem wichtigen Marktplayer wurde, vgl. (Katona 1962).

<sup>215</sup> vgl. dazu (Schmolders 1953), (Schmolders 1969), (Schmolders 1984).

<sup>216</sup> (Schmolders 1953, S. 205).

<sup>217</sup> Vgl. (Katona 1975) und (Hoyos et al. 1990, S. 15ff).

<sup>218</sup> Vgl. (Wiswede 1995, S. 17). Wiswede beschreibt die Teilbereiche mit dem Begriff der „speziellen Wirtschaftspsychologien“ und unterteilt die Marktpsychologie weiter in das Konsumentenverhalten und die Werbepsychologie bzw. Marketingpsychologie.

<sup>219</sup> Vgl. (Raab und Unger 2005, S. 1-3).

<sup>220</sup> Vgl. (Wiswede 1995, S. 14).

schaftswissenschaften eingeführt und dort nachhaltig geprägt hat. Dem zugrunde liegt das Prinzip eines rationalen d.h. den Nutzen maximierenden Verhaltens.<sup>221</sup>

Das Ziel der Behavioral Economics ist es, Differenzen zwischen dem tatsächlichen Verhalten und dessen theoretischer Modellierung aufzuzeigen sowie die ökonomischen Konsequenzen und Wirkungen dieser Abweichungen zu analysieren.<sup>222</sup> Folglich sollte das Entscheidungsverhalten realistischer abgebildet werden:

„...behavioral economics is best characterized not as a simple specific theory but as a commitment to empirical testing of the neoclassical assumptions of human behavior and to modifying economic theory on the basis of what is found in the testing process.“<sup>223</sup>

Die Erkenntnis der primär experimentellen Behavioral Economics ist die umfangreiche Evidenz von Anomalien, wie die Annahmen der normativen Entscheidungstheorie verletzt werden können.

Bahnbrechend auf diesem Gebiet war das Konzept der Bounded Rationality von Simon (1955)<sup>224</sup> und der Aufsatz von Tversky und Kahneman (1979), der die Grundlage für die deskriptive Entscheidungstheorie (Prospect Theory) legte.<sup>225</sup> Trotz der in den vergangenen Jahrzehnten zunehmenden Forschungsarbeiten hat erst die Vergabe des Nobelpreises 2002 an Daniel Kahneman<sup>226</sup> eine intensive Entwicklung der Behavioral Economics vorangetrieben.<sup>227</sup>

## 2.3 Vielschichtigkeit des Altersvorsorgeprozesses

### 2.3.1 Prozesscharakter der Altersvorsorge

Aus individueller Sicht geht die Auseinandersetzung mit Altersvorsorge weit über einen einmaligen Kaufakt eines Vorsorgeproduktes hinaus und umfasst vielfältige vorgelagerte und nachgelagerte Entscheidungen.<sup>228</sup> Die Altersvorsorge ist ein im Lebensverlauf wiederkeh-

---

<sup>221</sup> Die normative Entscheidungstheorie wurde von von Neumann und Morgenstern (1947) formuliert, wobei sie auf das Erwartungsnutzenkonzept nach Bernoulli (1738) zurückgreift. Ziel ist, die optimale Entscheidungsfindung zu unterstützen, wobei von vollständiger Information der Entscheider und von der Stabilität ihrer Präferenzen ausgegangen wird (Axiome der Vergleichbarkeit, Transitivität, Unabhängigkeit und Kontinuität). Für mehr zum Rationalitätsbegriff siehe z.B. (Jeske 2008, S. 47-55).

<sup>222</sup> Vgl. (Mullainathan und Thaler 2000, S. 1), (Schmidt 2006, S. 129ff).

<sup>223</sup> (Simon 1987, S. 221).

<sup>224</sup> Vgl. (Simon 1955), (Schwartz 2002), (Lindstädt 2006).

<sup>225</sup> Vgl. (Tversky und Kahneman 1974), (Kahneman und Tversky 1979) und (Kahneman et al. 2005).

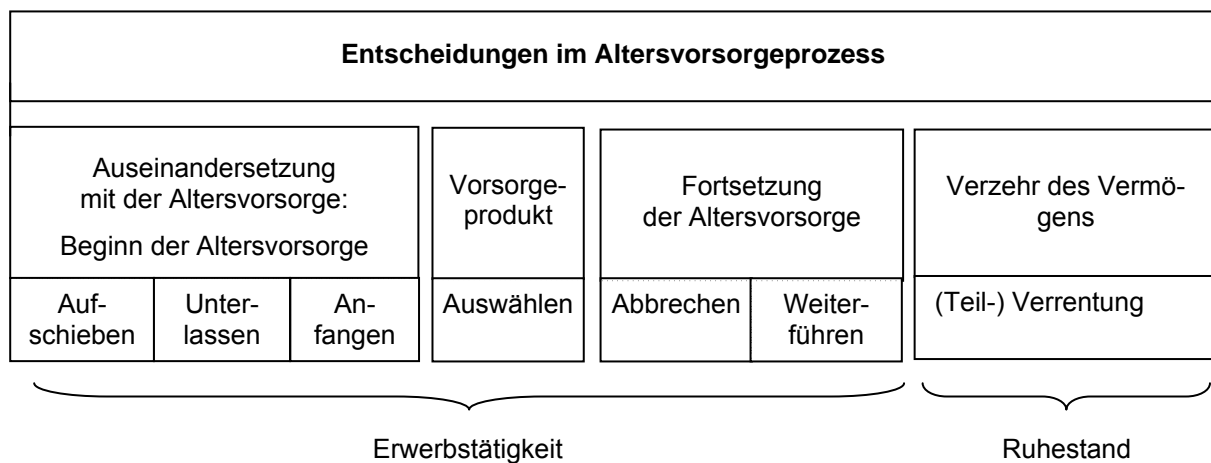
<sup>226</sup> „for having integrated insights from psychological research into economic science, especially concerning human judgment and decision-making under uncertainty“; [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/lists/2002.html](http://nobelprize.org/nobel_prizes/lists/2002.html)

<sup>227</sup> Vgl. (Camerer et al. 2004), (Ebering 2005), (Altman 2006), (Schmidt 2006).

<sup>228</sup> Die Kritik einer auf den Kaufakt eingeschränkten Betrachtung wurde bereits in der Konsumentenforschung geübt, vgl. dazu z.B. (Werner 1999, S. 177f).

rendes Thema, z.B. muss nach dem Abschluss eines Altersvorsorgevertrages die Vorsorgesituation erneut beurteilt werden, wenn die finanziellen Möglichkeiten sich verändert haben. An diesem Beispiel erkennt man, dass Altersvorsorge einen Prozess- und lebensbegleitenden Charakter hat.

Demzufolge wird der Altersvorsorgeprozess im Folgenden in vier Phasen unterteilt, wie in Abb. 8 veranschaulicht. An erster Stelle steht die Phase einer Auseinandersetzung mit dem Thema Altersvorsorge, die idealerweise eine Entscheidung herbeiführt, den Altersvorsorgevorgang beginnen zu wollen. Die zweite Phase betrifft die Auswahl eines bestimmten Vorsorgeproduktes. Die längste Phase umfasst den Aufbau der Altersvorsorge selbst. Schließlich muss die Entscheidung über die Auszahlungsmodalitäten des angesparten Vermögens getroffen werden.



**Abb. 8: Phasen des Altersvorsorgeprozesses**

Die Altersvorsorgeforschung sollte diesen Prozesscharakter berücksichtigen und ihre Fragestellungen phasenspezifisch formulieren.<sup>229</sup> Dies ist erforderlich, um der individuellen Sichtweise der Altersvorsorge näher zu kommen, denn die einzelnen Phasen sind mit unterschiedlichen Problemlagen verbunden und folglich durch unterschiedliche Faktoren beeinflusst. Zur Verdeutlichung werden im Folgenden die einzelnen Phasen kurz dargestellt und voneinander abgegrenzt.

## 2.3.2 Darstellung der Phasen des Altersvorsorgeprozesses

### 2.3.2.1 Beginn des Altersvorsorge

Aus analytischen Gründen ist es sinnvoll, die reine Produktwahl von der vorausgehenden Phase abzugrenzen, in der die *Entscheidung für den Beginn der Altersvorsorge* getroffen

<sup>229</sup> So beschäftigt sich z.B. die vorliegende Arbeit im empirischen Teil ausführlich mit der ersten Phase, der Auseinandersetzung mit dem Thema. Für eine Begründung hierzu vgl. Kap. 4.1

wird. Die Ablehnung oder Gleichgültigkeit gegenüber dem Thema Altersvorsorge ist die erste Hürde, die auf dem Weg zu einer Vorsorgehandlung zu bewältigen ist. Bevor ein Individuum sich Gedanken macht, welches Vorsorgeprodukt zu seinen Bedürfnissen und finanziellen Möglichkeiten passt sowie in welchem Umfang es sparen sollte, muss eine gewisse handlungsorientierte Haltung hinsichtlich der Altersvorsorge vorliegen.

Wie Studien aus den USA zur betrieblichen Altersversorgung mit dem *Automatischen Einschreiben* (Automatic Enrollment) andeuten, kann das Ausmaß der Entschlossenheit zum Beginn des Altersvorsorgeprozesses die Qualität der gesamten Vorsorgestrategie beeinflussen.<sup>230</sup> Die Aufnahme in die hier gemeinten Vorsorgeprogramme erfolgt automatisch und besteht solange, bis die Mitarbeiter sich aktiv gegen eine Fortführung der Beteiligung entscheiden. Automatic Enrollment erfüllt sein Ziel insofern, als die Anzahl der betrieblichen Altersvorsorgesparer hierdurch tatsächlich steigt. Auch die mögliche Trägheit, eine aktive Entscheidung für den Beginn der Altersvorsorge zu treffen, wird infolge des automatischen Einschreibens übergangen; die Trägheit, die eigene Altersvorsorge selbstständig und bewusst zu handhaben, allerdings nicht. Deshalb bleiben die Sparraten und Anlagestrategien auf dem eingangs einheitlich vorgegebenen Niveau und werden selten an die individuelle Situation angepasst.<sup>231</sup> Es ist naheliegend, dass die fehlenden Anpassungen infolge des via passiver Einwilligung durchgeführten Eintritts in die betriebliche Altersversorgung auf eine schon früher bestehende indifferente Haltung gegenüber der Altersvorsorge zurückzuführen ist.

Die Sinnhaftigkeit einer Aufteilung des Altersvorsorgeprozesses in die Entscheidung für die Altersvorsorge und die Entscheidung über eine Vorsorgeform betont ebenfalls Leinert (2006). Der Autor unterscheidet in seinem Vorsorgemodell zwischen der „Vorsorgeplanung“ im Sinne einer Beschäftigung im Vorfeld einer Kaufentscheidung und dem „Vorsorgesparen“, das aus der Wahl eines Vorsorgeproduktes und dem Sparvorgang besteht.<sup>232</sup> Leinert zeigt mit empirischen Daten, dass in der deutschen Bevölkerung eine gewisse Passivität beim Beginn der Altersvorsorge verbreitet ist, wenngleich Vorsorgewille geäußert wird.<sup>233</sup> Viel bedeutender als Geldmangel erweisen sich dabei die „psychologischen Kosten“ wie Finanz- und Altersaversion, die die Auseinandersetzung mit dem Thema Altersvorsorge unattraktiv machen.<sup>234</sup>

---

<sup>230</sup> Vgl. (Madrian und Shea 2001).

<sup>231</sup> Vgl. (Choi et al. 2001).

<sup>232</sup> Vgl. Kap. 2.1.3.3 in dem das Vorsorgemodell von Leinert beschrieben wird.

<sup>233</sup> Vgl. (Leinert 2004c).

<sup>234</sup> Ebenda.

### 2.3.2.2 Auswahl eines Vorsorgeproduktes

Bei der Auswahl eines Vorsorgeprodukts stehen dieses und seine Eigenschaften im Mittelpunkt. So können durch die Produktgestaltung mögliche psychologische Hemmungen abgebaut bzw. umgangen werden.<sup>235</sup>

Die betriebliche Altersversorgung in Anlehnung an das Sparprogramm *Save More Tomorrow (SMT)* von Thaler und Benartzi stellt inzwischen ein klassisches Anwendungsbeispiel hierfür dar.<sup>236</sup> Das Programm besteht darin, dass die Arbeitnehmer sich für eine festgelegte und automatisch erfolgende Erhöhung ihrer Sparrate bei zukünftig anfallenden Lohn- bzw. Gehaltserhöhungen entscheiden. Aus verhaltenswissenschaftlicher Sicht wirkt die spezifische, zukunftsorientierte Gestaltung des Vorsorgeprogramms hemmenden Verhaltensphänomenen wie Verlustaversion und Problemen der Selbstkontrolle entgegen sowie schützt das Einkommen vor einer sofortigen Verwendung für Konsumzwecke durch Rückgriff auf den Mechanismus der mentalen Konten. Der Verzicht auf die zukünftigen Konsummöglichkeiten, die sich infolge einer Entgelterhöhung ergeben könnten, fällt leichter als eine gegenwärtige Konsumeinschränkung. Da die Entgelterhöhung erst für die Zukunft erwartet wird, wirkt sie weniger konsumverlockend. Der Abzug der Sparbeiträge erfolgt also bevor sie dem mentalen Konto „laufendes Einkommen“ zugeordnet werden, das in der Regel mit einer hohen Konsumneigung verbunden ist. Problematisch bei Produkten nach SMT-Vorbild erwies sich die Frage nach der Angemessenheit und Akzeptanz der festzulegenden Parameter (z.B. die Höhe der Sparrate) und ihrer regelmäßigen Erhöhung.

### 2.3.2.3 Fortsetzung des Altersvorsorge

Kommt ein Altersvorsorgevertrag zustande, ist die darauf folgende Phase des langjährigen Sparens aus individueller Sicht ebenfalls von Bedeutung. Hierbei steht man der *Entscheidung für eine konsequente Fortsetzung der Altersvorsorge* bis hin zum Renteneintritt gegenüber. Im Gegensatz zur Konsumentenforschung hat die verhaltenswissenschaftliche Forschung zur Altersvorsorge bislang der Art und dem Verlauf der Entscheidungsprobleme in der Nachkaufphase kaum Beachtung geschenkt.<sup>237</sup> Hingegen wird der Schwerpunkt wiederum auf die Frage gelegt, wie die Produktgestaltung den fortlaufenden, jahrelangen Sparvorgang garantieren kann.<sup>238</sup> Als zweckmäßig dafür stellen sich jene Lösungsansätze heraus, die für wenig disziplinierte und gleichzeitig konsumgeneigte Personen den Zugang zum an-

---

<sup>235</sup> Vgl. (Langer und Klos 2007).

<sup>236</sup> Vgl. (Thaler und Benartzi 2004). Aus der amerikanischen Praxis betrieblicher Altersversorgung kommt ebenfalls der bereits erwähnte Lösungsansatz des *Automatic Enrollment*. Theoretische Überlegungen, die Ansätze des SMT und des Automatic Enrollment zu integrieren, wurden in (MacFarland et al. 2004, S. 116f) angestellt.

<sup>237</sup> Vgl. (Engel et al. 1995, S. 273ff).

<sup>238</sup> Vgl. (Normann und Langer 2002), (Pepels 2005, S. 230f).

gesparten Vermögen einschränken. Norman und Langer (2002) nennen dafür Beispiele, wie die zeitliche Bindung des Auszahlungsbeginns oder die Festlegung von Kündigungsfristen und von Kosten bei einem vorzeitigen Zugriff.

Während diese Lösungsansätze von Problemen der Selbstkontrolle ausgehen, können es genauso andere innere Gründe sein, wie Unsicherheit und Zweifel an der Richtigkeit der getroffenen Vorsorgestrategie, die sich auf die Fortsetzung der Altersvorsorge negativ auswirken. Die Theorie der kognitiven Dissonanz, die bislang überwiegend auf das Konsumentenverhalten angewendet wurde,<sup>239</sup> legt nahe, dass solche inneren Konflikte direkt nach dem Kauf eines Vorsorgeproduktes eintreten können, vor allem wenn die Entscheidung nicht ausgereift war.<sup>240</sup> Die Effekte werden zudem durch eine neue und im Vergleich zum vorhandenen Wissen widersprüchliche Information hervorgerufen, z.B. hinsichtlich eines voraussichtlich besseren Vorsorgeproduktes. Da die Altersabsicherung von hoher subjektiver Bedeutung ist und die Produkte zur Altersvorsorge als intransparent angesehen werden, ist die Anfälligkeit für kognitive Dissonanzen aus theoretischer Sicht groß, woraus ein umso stärkerer Druck resultiert, sie abzubauen und ein inneres Gleichgewicht herzustellen.<sup>241</sup> Dies erfolgt z.B. durch das Verdrängen der dissonanten Information oder durch Vertragskündigung.

Neben den inneren sind externe Faktoren wie finanzielle Engpässe und Lebensereignisse (z.B. Geburt eines Kindes oder Arbeitslosigkeit) denkbar, die eine Revidierung der bestehenden Vorsorgestrategie erforderlich machen und wiederholt eine Entscheidung abverlangen, ob und in welchem Ausmaß man die Altersvorsorge weiterhin betreiben will.<sup>242</sup> Dies zeigen Marktforschungsstudien, die die Schuldenlast, eine neue persönliche Lebenssituation (Scheidung, Heirat usw.) oder Arbeitslosigkeit zu den häufigsten Gründen für eine vorzeitige Ablösung der Lebensversicherungen zählen.<sup>243</sup> Für den spezifischen Bereich der Altersvorsorge liegen allerdings kaum Untersuchungen vor, die explizit auf das Kündigungsverhalten eingehen. Einen Einblick gewährt z.B. die Umfrage des DIA-Rentenbarometers 2005 vom Deutschen Institut für Altersvorsorge.<sup>244</sup> Demnach haben 2% der Befragten im Zeitraum bis zum Januar 2005 ihre Riesterverträge gekündigt. Davon haben 45% der Befragten die Sparbemühungen ganz eingestellt, weshalb man finanzielle Hinderungsgründe vermuten kann. Weitere 42% haben das Geld in ein anderes Vorsorgeprodukt angelegt, was sich wahr-

---

<sup>239</sup> Die Ansätze der Dissonanztheorien, darunter die wohl Bekannteste von Festinger (1957), sind kurz in (Silberer 1990) und ausführlicher in (Frey und Gaska 1993) beschrieben.

<sup>240</sup> Festinger weist auf verschiedene Situationen hin, wann die Dissonanzen eintreten können: direkt nach einer Entscheidung und einer forcierten Einwilligung sowie nach Zugang dissonanter Information und bei abweichender Gruppenmeinung bzw. fehlender sozialer Unterstützung. Mehr dazu z.B. in (Silberer 1990, S. 345) und (Frey und Gaska 1993).

<sup>241</sup> Vgl. (Silberer 1990, S. 345), (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 185).

<sup>242</sup> Vgl. (Kemp et al. 2005), die den Einfluss von Lebensereignissen auf den Verlauf von finanziellen Prozessen wie Einkommensentwicklung, Verschuldung und Kapitalaufbau untersuchen.

<sup>243</sup> Vgl. z.B. (Germann 2005).

<sup>244</sup> Vgl. (DIA und psychonomics AG 2005, S. 13).



scheinlich aus Unzufriedenheit ergeben hat. Im von der Finanzkrise geprägten Jahr 2008 ist die Anzahl der Riesterverträge gemäß amtlichen Daten um fast 4% zurückgegangen.<sup>245</sup>

#### 2.3.2.4 Verzehr des angesparten Kapitals

Der abschließende Aspekt der Altersvorsorge, der von einem Individuum zu bestimmen ist, betrifft die *Entscheidung über die Verwendung des angesparten Vermögens* für die Finanzierung des Konsums im Ruhestand.<sup>246</sup> Die am häufigsten diskutierten Ausgestaltungsmöglichkeiten sind die Leibrentenversicherungen, die eine regelmäßige und lebenslange Rentenzahlung garantieren.<sup>247</sup> Im Gegensatz dazu ermöglichen Entnahmepläne Flexibilität und Vererbbarkeit, sind aber mit dem Kapitalverzehrswisiko (Aufbrauchen des Vermögens noch zur Lebenszeit) verbunden.<sup>248</sup>

Betrachtet man die Altersvorsorge als lebensbegleitenden Prozess, so realisiert sich die Entscheidung über das Ausmaß der Kapitalverrentung erst im Ruhestand und wird daher in Abb. 8 als letzte Phase der Entscheidungskette eingeordnet. In der Realität wird die Auszahlungsphase meist jahrelang vor dem Renteneintritt beim Abschluss eines Altersvorsorgevertrages mitbestimmt. Beispiele dafür sind Riester-Rente und Basis-Rente sowie private Rentenversicherung mit aufgeschobener Rente, bei denen eine Leibrente ein festes Produktmerkmal ist.<sup>249</sup> Über die endgültigen Auszahlungsmodalitäten wird dennoch im rentennahen Alter entschieden.<sup>250</sup> Gegebenenfalls ist über die Verwendung des Vermögens ohne formale Zweckbindung zu entscheiden, wie z.B. aus einer Kapitallebensversicherung oder einem Fondssparplan für eine sofort beginnende Rentenversicherung mit Einmalzahlung.

Die bisherigen Studien zur optimalen Portfoliostrategie im Ruhestand<sup>251</sup> führen zu dem Schluss, dass insbesondere risikoaverse Personen ohne Vererbungsmotive eine Leibrentenversicherung bevorzugen sollten, weil dieser Lösungsansatz einen festen und zeitlich unbeschränkten Einkommensstrom sicher stellt.<sup>252</sup> Zudem wurde empirisch gezeigt, dass eine

---

<sup>245</sup> Vgl. (BMAS 2009b).

<sup>246</sup> Vgl. (Brown 2008, S. 178f).

<sup>247</sup> Zur Deckung des Langlebigkeitsrisikos vgl. auch die Ausführungen im Kap. 1.1.2 und Kap 1.3.

<sup>248</sup> Eine ausführliche Analyse beider Auszahlungsformen bietet (Dus 2006, S. 33ff).

<sup>249</sup> Die Altersrenten aus der gesetzlichen Rentenversicherung werden ebenfalls während der gesamten Lebensdauer gezahlt. Sie werden hier nicht genannt, weil es sich dabei um ein Pflichtsystem handelt und aus der individuellen Sicht kein Entscheidungsspielraum bezüglich der Auszahlungsmodalitäten besteht.

<sup>250</sup> Die Produkte nach dem Vorbild einer Rentenversicherung leisten immer eine Leibrente, lassen aber einen gewissen Entscheidungsspielraum bei der Fälligkeit. Z.B. ist bei Riester-Verträgen eine einmalige Kapitalentnahme von 30% möglich, während für die Verwendung des restlichen Kapitals entweder eine vollständige Umwandlung in eine Leibrente oder ein Entnahmeplan mit einer Verrentung ab dem 85. Lebensjahr zur Auswahl stehen. Das Kapitalwahlrecht am Ende der Ansparphase ist auch bei privaten Rentenversicherungen zugelassen.

<sup>251</sup> Für einen Literaturüberblick vgl. (Dus 2006, S. 36-57) und zudem (Horneff und Maurer 2008) und (Horneff et al. 2008).

<sup>252</sup> Vgl. (Brown 2008, S. 180f).

Teilfinanzierung des Ruhestandes über eine Leibrente positiv mit der Zufriedenheit mit dieser Lebensphase korreliert.<sup>253</sup>

Die Verbreitung privater Leibrentenversicherungen ist allerdings relativ gering.<sup>254</sup> Vertreter der Behavioral Finance nennen in diesem Zusammenhang neben objektiven Gründen<sup>255</sup> ebenfalls psychologisch wirkende Hemmnisse<sup>256</sup> und unterstreichen dabei die Verlustaversion.<sup>257</sup> Die Verrentung wird nicht als eine Absicherungsstrategie vor dem Risiko der Langlebigkeit wahrgenommen, sondern als eine Entscheidungssituation unter Risiko. Zur Auswahl stehen einerseits ein sicherer und sofort verfügbarer Geldbetrag, wenn keine Leibrentenversicherung abgeschlossen wird, und andererseits eine „Lotterie“ mit entweder Gewinnmöglichkeiten, wenn man das angesammelte Kapital „überlebt“ oder mit der Gefahr eines Kapitalverlusts, wenn man zu früh verstirbt. Da Menschen tendenziell Verluste vermeiden wollen, entscheiden sie sich in dieser Situation, das Kapital nicht in Form der Leibrentenversicherung aufs Spiel zu setzen.

Im Weiteren konnte in Übereinstimmung mit dem Framingeffekt, der im Rahmen der Prospect Theory erstmal formuliert wurde,<sup>258</sup> gezeigt werden, dass unterschiedliche Darstellungsweisen der Leibrentenversicherung die Entscheidung bezüglich der Kapitalverrentung beeinflussen können.<sup>259</sup> So werden die Leibrenten im Vergleich zu Banksparplänen stärker bevorzugt, wenn sie im Kontext einer Garantie und Glättung des Konsums im Ruhestand dargestellt werden als im Kontext einer Investition.

Die geschilderten Phasen des Altersvorsorgeprozesses sollten die Vielfalt der Entscheidungen verdeutlichen, denen ein Individuum rund um das Thema der Altersabsicherung ausgesetzt ist. Zudem wurden die unterschiedlichen und spezifischen Einflussfaktoren, die auf ein Individuum wirken können, beispielhaft aufgezeigt. Aus diesem Grund sind phasenspezifische Analysen empfehlenswert, um dem Anspruch der verhaltenswissenschaftlichen Forschung zu genügen.

---

<sup>253</sup> Vgl. (Panis 2004).

<sup>254</sup> Dem Health Retirement Survey (HRS) zufolge beziehen in den USA ungefähr ein Drittel der insgesamt 4,6 Millionen Rentner (ohne Vererbungsmotive) Einnahmen aus Leibrenten, vgl. (Dus 2006, S. 38). Laut einer Befragung des AXA-Ruhestand-Barometers besitzen 21% aller deutschen Rentner eine private Rentenversicherung, vgl. (AXA 2008, S. 49). Für den deutschen Markt lässt sich allerdings in den letzten Jahren ein schneller Zuwachs der Anzahl der privaten Rentenversicherungen beobachten, vgl. (GDV 2009).

<sup>255</sup> Ein umfassender Literaturüberblick findet sich in (Dus 2006, S. 39-47) und eine kurze Übersicht in (Brown 2008, S. 182-192).

<sup>256</sup> Zusätzlich zu den bereits genannten Einflüssen auf das Altersvorsorgeverhalten spricht (Brown 2008, S. 192-197) von Financial Literacy, mentaler Kontenführung, Kontrollillusion.

<sup>257</sup> Vgl. (Drinkwater und Sondergeld 2004, S. 279f), (Hu und Scott 2007), (Brown 2008, S. 194).

<sup>258</sup> Dabei geht es um die Beeinflussung der Entscheidungsfindung durch die Informationsdarbietung. Für das inzwischen klassische Beispiel hierzu, der „asiatischen Krankheit“, vgl. (Tversky und Kahneman 1981) und breiter (Jungermann et al. 2005, S. 232-235).

<sup>259</sup> Vgl. (Brown 2008, S. 192f). Die Framing-Effekte lassen sich noch deutlicher bei geschlechtsspezifischen Vergleichen erkennen, vgl. dazu (Agnew et al. 2008).

### 3 Darstellung des Modells des Altersvorsorgeverhaltens

#### 3.1 Modellüberblick

Die nachfolgende Abb. 9 führt die bisherigen theoretischen Ausführungen zusammen und stellt eine konzeptionelle Grundlage für das hier zu entwickelnde Modell des Altersvorsorgeverhaltens dar.

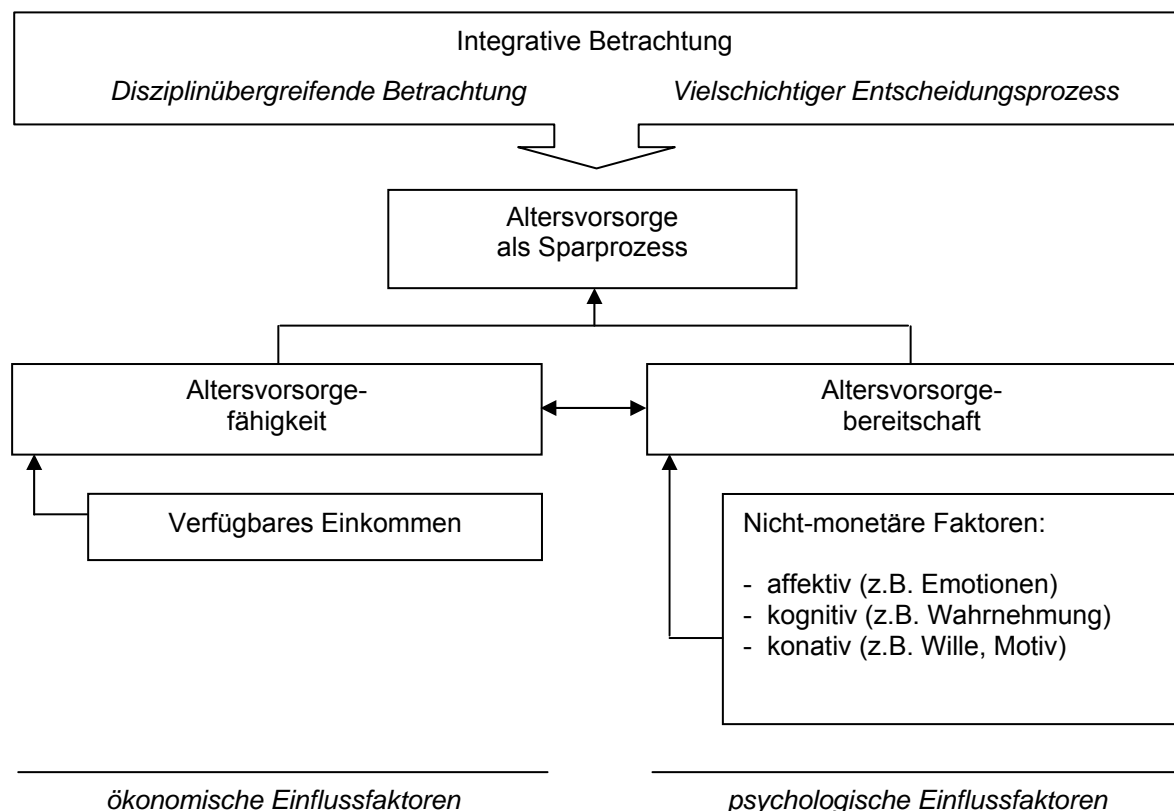


Abb. 9: Modell des Altersvorsorgeverhaltens

Ausgangspunkt des Modells ist die Annahme, dass sich die Altersvorsorge im Sinne einer finanziellen Absicherung für den Ruhestand<sup>260</sup> als Sparvorgang darstellen lässt.<sup>261</sup> Um die individuelle Sichtweise dieses Prozesses zu untersuchen, ist es erforderlich, einen integrativen Ansatz anzuwenden. Zum einen bedeutet dies, vielfältige Erkenntnisse der Wirtschaftspsychologie zu berücksichtigen, wengleich sie bislang getrennt betriebenen Teildisziplinen entstammen.<sup>262</sup> Unter Berücksichtigung der Vielschichtigkeit des Altersvorsorgeprozesses

<sup>260</sup> Vgl. Kap. 1.1.

<sup>261</sup> Vgl. Kap. 2.1.

<sup>262</sup> Vgl. Kap. 2.2.

betont das Modell zudem die Notwendigkeit, die betrachtete Entscheidungssituation im gesamten Entscheidungsvorgang zur Altersvorsorge eindeutig zu definieren.<sup>263</sup>

Ausgehend von diesem Erkenntnisstand umfasst das Modell zwei grundlegende Konstituenten:<sup>264</sup>

- Altersvorsorgefähigkeit und Altersvorsorgebereitschaft in Anlehnung an das Konsum- und Sparmodell von Georg Katona,<sup>265</sup>
- die sog. „Psychologische Triade“.<sup>266</sup>

Die *Altersvorsorgefähigkeit* wird von ökonomischen Größen beeinflusst und bestimmt sich primär nach den Einkommensverhältnissen. Diese Faktorengruppe ist direkt messbar.

Die *Altersvorsorgebereitschaft* ist hingegen von psychologischen Einflüssen abhängig. Darunter werden alle nicht-ökonomischen Größen verstanden, die zur Erklärung des Altersvorsorgeverhaltens beitragen können.

In Bezug auf die Funktionsweise des Modells sind die beiden Determinanten der Fähigkeit und der Bereitschaft *komplementär*. Die finanzielle Altersvorsorgefähigkeit stellt eine notwendige, aber nicht hinreichende *objektive Voraussetzung* für das Zustandekommen einer Vorsorgehandlung dar. Sie bestimmt somit den Ausgangspunkt des Sparprozesses. Die Bereitschaft zur Altersvorsorge hingegen ist eine *subjektive Voraussetzung*, die dazu veranlasst, dass die Vorsorgehandlung eingeleitet und umgesetzt wird.

Die Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft können in Bezug auf die psychologischen Prozesse, auf die sie sich schwerpunktmäßig beziehen, systematisiert werden. Als Anhaltspunkt dient hierzu die in der Psychologie schon seit langem bekannte Dreiteilung der psychischen Kräfte in *affektive*, *kognitive* und *konative Vorgänge*.<sup>267</sup> Dies wird im Weiteren als „psychologische Triade“ bezeichnet. So kann der Sachverhalt „Altersvorsorge“ emotional, gefühls- bzw. stimmungsmäßig verarbeitet (affektive Ebene)<sup>268</sup> oder durch eine gedankliche Auseinandersetzung (kognitive Ebene) erschlossen werden. Die willentlichen Vorgänge vollziehen sich auf der konativen Ebene.

Das Zusammenspiel von Fähigkeit und Bereitschaft folgt dem Gedanken des „Könnens und Wollens“. Altersvorsorge kommt erst dann zustande, wenn einerseits die finanziellen Mittel dafür verfügbar sind und andererseits eine innere psychologische Disposition vorliegt, die Vorsorgehandlung realisieren zu wollen. Besonderes Augenmerk dieser Arbeit liegt auf dem

---

<sup>263</sup> Vgl. Kap. 2.3.

<sup>264</sup> Zusammenfassende Darstellungen des Modells sind in (Salek und Werner 2009b), (Salek 2009) zu finden.

<sup>265</sup> Vgl. (Katona 1975, S. 11), (Wärneryd 1989b, S. 532).

<sup>266</sup> Vgl. (Hilgard 1980).

<sup>267</sup> Eine genauere Charakterisierung der Vorgänge ist in Kap. 3.2.2.1 zu finden.

<sup>268</sup> Zur Begriffsbestimmung vgl. Kap. 5.2.2.

„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.<sup>269</sup> In den 50er Jahren des letzten Jahrhunderts hat er an der Universität Michigan die empirische Verhaltensforschung begründet und die Sparpsychologie über Jahrzehnte geprägt.<sup>270</sup>

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.<sup>271</sup> 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.<sup>272</sup> 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.<sup>273</sup> Diese monetäre Größe wird auch auf der Ebene der Gesamtwirtschaft erfasst und ist dann der amtlichen Statistik zu entnehmen.<sup>274</sup> Der Grundsatz, dass die finanzielle Fähigkeit eine Voraussetzung für

---

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

<sup>270</sup> Vgl. z.B. (Bohn 1969), (Fricke 1972), (Wärneryd 1999).

<sup>271</sup> Vgl. Kap. 2.1.2.

<sup>272</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 89f).

<sup>273</sup> Vgl. (Statistisches Bundesamt 2009b, S. 546).

<sup>274</sup> 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.<sup>275</sup>

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.<sup>276</sup> 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.<sup>277</sup> 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.<sup>278</sup> In Abgrenzung zum diskretionalen Sparen spricht er einerseits vom vertraglichen und daher regulären, angewöhnten Sparen und andererseits ist residuales Sparen möglich.<sup>279</sup>

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-

---

<sup>275</sup> 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.

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

<sup>277</sup> 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“.

<sup>278</sup> Vgl. (Katona 1975, S. 231).

<sup>279</sup> Vgl. dazu Kap. 2.1.3.4.

fürchtungen in Bezug auf die wirtschaftliche Entwicklung repräsentiert. Dieses Klima wird von drei psychologischen Faktoren geprägt.<sup>280</sup> Zuerst sind das die *Motive*, die als Beweggründe des Sparverhaltens zu verstehen sind und die eine Erklärung auf die Frage liefern, „warum“ gespart wird. Im Weiteren spielen die *Erwartungen* und die *Einstellungen* eine wichtige Rolle. Da die Zukunft ungewiss oder schwer vorhersehbar ist, werden Entscheidungen oft unter Zuhilfenahme von Erwartungen und unter dem Einfluss von Einstellungen getroffen.<sup>281</sup> In den klassischen Untersuchungen von Katona wurden die Erwartungen hinsichtlich persönlicher und gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen im Zeitvergleich von zwölf Monaten erfragt. Schließlich wurden diese Urteile zu einem Konsumklimaindex (*Index of Consumer Sentiment*) zusammengefasst. Mit diesem Messverfahren konnte die Spar- und Konsumquote in den USA und anderen Staaten zutreffend prognostiziert werden.<sup>282</sup> Das Ergebnis war, dass eine positive wirtschaftliche Stimmung unter den Konsumenten (Optimismus) zu verstärkten Konsumausgaben für Gebrauchsgüter anregt und zur Einschränkung des diskretionalen Sparens führt. Im Gegensatz dazu wird bei pessimistischen Aussichten mehr Geld gespart, um sich auf wirtschaftlich schlechtere Zeiten vorzubereiten.

Für langfristige Finanzentscheidungen wie bezüglich der Altersvorsorge, denen in der Terminologie Katonas das Vertragssparen zuzuordnen ist, zeigt Müller, dass eine positive und vertrauensbildende Stimmung fördernd ist.<sup>283</sup>

Folglich vollzieht sich die Wirkung der Sparbereitschaft auf das Sparverhalten primär in einer Veranlassung zum Handeln. Ferner ist eine Wechselwirkung zwischen der Sparbereitschaft und der objektiven Sparfähigkeit möglich.<sup>284</sup> Bei eingeschränkten finanziellen Möglichkeiten nimmt das Sparen zwar ab, es kann allerdings durch eine ausgeprägte Bereitschaft nachgeholt werden, indem durch Konsumverzicht oder effizienteres Geldmanagement zusätzliche Sparmöglichkeiten geschaffen werden.<sup>285</sup> Auf der anderen Seite wird die Sparbereitschaft kleiner trotz der vorhandenen Finanzmittel, wenn die Notwendigkeit der Vorsorge nicht erkannt wird. Ähnlich können positive Erwartungen hinsichtlich der Einkommens- und/oder der Vermögensentwicklung ein Sicherheitsgefühl so verstärken und das Vorsorgemotiv so verringern, dass weitere Sparmaßnahmen eingestellt werden.

---

<sup>280</sup> Vgl. (Katona 1962, S. 17), (Katona 1975, S. 61ff) und (Bohn 1969, S. 78f), (Fricke 1972, S. 86ff) sowie zusammenfassend (Müller 1998a, S. 226ff).

<sup>281</sup> Eine ausführliche Begründung für die Verwendung von Erwartungen und Einstellungen für die Erklärung des Sparverhaltens aus verhaltenswissenschaftlicher Sicht ist in (Müller 1998a, S. 229-236) zu finden.

<sup>282</sup> Die heutigen Indices zur Erfassung des Konsumklimas sind angelehnt an das Verfahren von Katona und wurden auch mehrfach außerhalb des Konsumverhaltens wie z.B. in Bezug auf den Versicherungsmarkt diskutiert, vgl. dazu (GDV 1983).

<sup>283</sup> Vgl. (Müller 1998a). Einen breiteren Blick auf Vertrauen als Grundlage der Versicherungsnachfrage bieten auch (Bittl 1997) und (Bittl und Kremhelmer 2005).

<sup>284</sup> Vgl. (Müller 1998a, S. 251f).

<sup>285</sup> Vgl. (Bohn 1969, S. 75ff).

### 3.2.1.2 Übertragungsmöglichkeiten auf Altersvorsorge

Es ist naheliegend, dass Altersvorsorge als eine Zielsetzung des Sparens ebenfalls nur zum Teil durch das Einkommen zu erklären ist und nicht-ökonomische Faktoren hierbei berücksichtigt werden müssen. Für diese Annahme sprechen empirische Ergebnisse, die im Folgenden kurz erläutert werden.

Müller (1998) untersuchte ausführlich das Nachfrageverhalten nach Lebensversicherungen, die u.a. aus dem Motiv der Altersabsicherung erworben werden.<sup>286</sup> In Anlehnung an Georg Katona hat er einen Messansatz aus ökonomischen und psychologischen Einflussfaktoren erarbeitet, der das beobachtete Vertragsabschlussverhalten (gemessen an der Stückzahl des Neugeschäfts von Versicherungsunternehmen oder anhand von Veränderungsraten der Versicherungssummen) zu 88% erklären konnte.<sup>287</sup> Auch andere Studien zur Lebensversicherungsnachfrage bekräftigen die Erkenntnis, dass das Einkommen zwar eine positive und wichtige Wirkung hat, dennoch nicht die einzige Erklärungsgröße ist, so dass weitere Faktoren, die sich z.B. aus den demographischen Rahmenbedingungen sowie der Struktur des Alterssicherungssystems und des Finanzmarktes ergeben, von Bedeutung sind.<sup>288</sup>

In Bezug auf Altersvorsorge hat ebenfalls Leinert (2006) ein psychologisch fundiertes Vorsorgemodell aufgestellt und empirisch überprüft. Die Haupteckdaten lauten, dass auch bei einer schon gefassten Absicht, für Altersvorsorge sparen zu wollen, die Umsetzung dieses Vorhabens durch das Aufschiebeverhalten gehindert werden kann, bei dem insbesondere Alters- und Finanzaversion zum Tragen kommen.<sup>289</sup>

Im Weiteren legen Studien zur staatlich geförderten Riester-Rente nahe, dass ausschließlich monetäre Anreize unzulänglich sind, um zum Altersvorsorgesparen zu motivieren. Obschon sich die Anzahl der Riester-Verträge Ende 2009 auf über 13 Millionen belief und im Vergleich zu den ersten Förderungsjahren ein deutlicher Zuwachs seit 2005 zu beobachten ist,<sup>290</sup> wird die Zielgruppe der Personen mit reformbedingten Rentenkürzungen nur teilweise erreicht.<sup>291</sup> Die Entwicklung verläuft zwar erwartungsgemäß, denn die Riester-Rente wurde vermehrt von Angestellten und Arbeitern sowie von Personen mit Kindern und von Frauen abge-

---

<sup>286</sup> Vgl. (Müller 1998a, S. 11-16), der grundlegend zwischen den Motiven Sicherheit und Vermögensbildung unterscheidet. Während Altersvorsorge der Erreichung beider Ziele dienen kann, geht das Kapitalanlagemotiv aus dem Wunsch nach Vermögensbildung hervor und die Hinterbliebenen- und Gläubigerabsicherung aus dem Sicherheitsmotiv. Ähnlich auch (Wähling et al. 1993).

<sup>287</sup> Für Beispiele vgl. (Müller 1998b) und ausführlich (Müller 1998a).

<sup>288</sup> Vgl. z.B. (Chen et al. 2001) und (Donghui et al. 2007). Für die Modellierung der allgemeinen, d.h. produktunabhängigen Versicherungsnachfrage unter Berücksichtigung verhaltenswissenschaftlicher Aspekte wie Wahrnehmung oder Gefahrenbewusstsein siehe (Beck 1980). Das dort vorgestellte Modell geht auf (Kunreuther 1976) zurück. Ähnlich (Schwebler 1984) und (Bittl und Vielreicher 1994).

<sup>289</sup> Vgl. (Leinert 2004c) und (Leinert 2006, S. 79) für die theoretische Herleitung der Finanz- und Altersaversion.

<sup>290</sup> Vgl. (BMAS 2009a).

<sup>291</sup> Vgl. (Börsch-Supan et al. 2007).



geschlossen.<sup>292</sup> Dennoch kommen die Besitzer von Riesterverträgen häufiger aus den mittleren Einkommensschichten, obwohl gerade Geringverdiener mit den höchsten Zulagequoten (Anteil der staatlichen Förderung am Gesamtsparebeitrag) rechnen können.<sup>293</sup>

Laut einer auf dem SOEP basierenden Untersuchung werden staatliche Zuschüsse zur Förderung der Riester-Rente im Allgemeinen als wichtig eingeschätzt, aber nur von einem Viertel der Befragten als direkter Anreiz zum Sparen angesehen.<sup>294</sup> Dies ist eine Tendenz, die auch eine Untersuchung des DIA bestätigt, laut der staatliche Förderung von der Mehrheit der Befragten als nachgeordneter Spargrund angesehen wird. Insgesamt wird nur ein kleiner Teil der frei verfügbaren Finanzmittel dem Zweck der Altersvorsorge zugewiesen.<sup>295</sup>

Ergebnisse aus den USA, wo eine staatliche Förderung von Altersvorsorgeprogrammen bereits seit den 80er Jahren besteht, zeigen ebenfalls, dass Personen mit niedrigen Einkommen trotz Förderung am schwersten zu erreichen sind.<sup>296</sup> Eine gewisse Akzeptanz und Verbreitung derartiger Programme kann nur langfristig geschaffen werden.

Die genannten Forschungsergebnisse verdeutlichen, dass die Betrachtung der Altersvorsorge im ökonomisch-psychologischen Kontext sinnvoll ist und dass das Konzept der Altersvorsorgefähigkeit und Altersvorsorgebereitschaft, wie in Abb. 9 zusammengefasst, einen geeigneten Rahmen dafür bietet.

### 3.2.2 „Psychologische Triade“

#### 3.2.2.1 Funktionen im Modell

Unter der „psychologischen Triade“ wird in der vorliegenden Arbeit die Dreiteilung der inneren (psychischen) Kräfte in Affekt, Kognition und Konation verstanden.<sup>297</sup> Sie ermöglicht, die vielfältigen Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft in Hinblick auf ihren psychologischen Charakter zu systematisieren. Dabei liegt das folgende Verständnis zugrunde:

- **Die affektive Ebene** fasst jene Einflussfaktoren zusammen, die eine emotionale Verarbeitung des Sachverhalts Altersvorsorge und der damit verbundenen Aspekte wiedergeben. Aus theoretischer Sicht sind Begriffe wie Affekt, Emotionen, Gefühle und

---

<sup>292</sup> Vgl. (BMAS 2006, S. 118ff), (BMAS 2008, S. 75ff) und die periodischen Analysen von (Stolz und Rieckhoff 2005; 2006; 2007).

<sup>293</sup> Vgl. (Börsch-Supan et al. 2007) und (BMAS 2008, S. 80).

<sup>294</sup> Vgl. (Schwarze et al. 2004).

<sup>295</sup> Vgl. (Börsch-Supan und Essig 2002, S. 65-75).

<sup>296</sup> Vgl. (Duflo et al. 2006) und die dort angegebene Literatur.

<sup>297</sup> In der Konsumentenforschung hat sich dank der Arbeiten der Forschungsgruppe um Kroeber-Riel und Weinberg die anwendungsorientierte Aufteilung der psychischen Vorgänge in die aktivierenden und kognitiven Prozesse durchgesetzt, zusammenfassend dazu vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 49-52). Aktivierend wirken Emotionen, Einstellungen und Motivation, die in der o.g. Systematisierung dem Affekt und der Konation entsprechen können. Die kognitiven Prozesse beziehen sich in beiden Schemata auf die Informationsverarbeitung im weiteren Sinne.

Stimmungen zu unterscheiden,<sup>298</sup> für die Etappe der Identifizierung von Einflussfaktoren empfiehlt es sich jedoch, einer breiteren und integrierenden Definition von Affekt zu folgen.<sup>299</sup> Sie ist vor allem in der englischsprachigen psychologischen Literatur verbreitet und versteht Affekt als Oberbegriff für alle Erregungszustände (Angst, Freude usw.), aber auch für das Erleben von Lust und Unlust ohne eine weitere Differenzierung.<sup>300</sup> Die letzte Beschreibung entspricht einer engeren Definition des Affekts als „kurzfristig auftretende Gefühle der Akzeptanz oder der Ablehnung“.<sup>301</sup>

So wird z.B. von einem „Integral Affect“ gesprochen in Bezug auf Gefühle, die im Zusammenhang mit einem Objekt empfunden werden und von dem „Incidental Affect“ als objektunabhängige Gefühle wie Stimmungen.<sup>302</sup>

- **Die kognitive Ebene** (lat.: cognito für Erkenntnis) umfasst vor allem die Wahrnehmungs- und Bewertungsprozesse, die mit einer Vorsorgeentscheidung im Zusammenhang stehen können sowie die Prozesse der Informationsverarbeitung.<sup>303</sup>
- **Die konative Ebene** (lat.: conatio für Bemühen, Anstrengen) bezieht sich auf motivationale und willentliche Vorgänge. Sie unterscheiden sich von den vorherigen darin, dass sie stark auf die Handlungsintention abstellen.

Diese Dreiteilung ist als Orientierungsgrundlage zu verstehen, weil eine eindeutige Zuordnung der Einflussfaktoren nicht in jeder Situation möglich ist. Die Einflussfaktoren lassen sich also nur im Kontext ihrer Wirkung den einzelnen Ebenen zuordnen.

Die emotionalen, kognitiven und motivationalen Prozesse sind miteinander verknüpft und daher oft gemeinsam in einem psychologischen Konstrukt zu finden. Ein Beispiel dafür ist die Einstellung, die sowohl eine affektive Wertung (Mögen vs. Nicht-Mögen) als auch kognitive Elemente (Verstehen vs. Nicht-Verstehen) beinhaltet und zusätzlich eine Handlungsintention nahelegt. Das Konstrukt der Motivation funktioniert so, dass es einen emotionalen Erregungszustand und eine kognitiv gesteuerte Zielorientierung inne hat.

Der Vorteil und zugleich der Zweck des Kategorisierungsschemas gemäß der „Triade“ liegt darin, dass man hierüber die Einflussfaktoren, die auf das menschliche Verhalten und somit auch auf das Altersvorsorgeverhalten wirken, systematisch in all ihren psychologischen Dimensionen untersuchen kann.

---

<sup>298</sup> Eine Begriffserklärung dazu findet sich in Kap. 5.2.2 zur Konzeptualisierung und Operationalisierung.

<sup>299</sup> Vgl. (Schmidt-Atzert 1996, S. 26), (Mattenkloft 2007, S. 87).

<sup>300</sup> Vgl. (Cohen 1991, S. 191), (Schmidt-Atzert 1996, S. 26), (Werth 2004, S. 159).

<sup>301</sup> (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 100).

<sup>302</sup> Vgl. (Peters et al. 2006, S. 80).

<sup>303</sup> (Becker-Carus 2004, S. 7) zählt zur Kognition folgende Prozesse: Wahrnehmen, Schlussfolgern, Verstehen, Erinnern, Denken, Problemlösen und Entscheiden.

### 3.2.2.2 Wurzeln in der Psychologie

Die „psychologische Triade“ geht auf das philosophische Gedankengut der Antike zurück und war bis in das 20. Jahrhundert hinein ein intensiv diskutiertes Thema innerhalb der Psychologie.<sup>304</sup> Bereits Platon und dann Aristoteles haben das „Denken, Fühlen und Wollen“ für integrale, seelisch-geistige (psychische) Prozesse gehalten und grenzten sie somit von den leiblich-körperlichen (physischen) ab.<sup>305</sup>

Die Idee der Dreiteilung der psychischen Prozesse wurde später in der Epoche der Aufklärung aufgegriffen.<sup>306</sup> In Anlehnung an Denker dieser Zeit wie Gottfried Leibniz (1646-1716) und Christian Wolff (1679-1754) war Moses Mendelssohn (1729-1786) derjenige, der in seinem philosophisch-psychologischen Werk *Letters on Sensation* (1755) dargelegt hat, dass „the fundamental faculties of the soul are understanding, feeling, and will“.<sup>307</sup> Zu dem gleichen Schluss, aber auf dem empirischen Weg der Introspektion (Selbstbeobachtung), kommt ebenfalls Johann Nicolaus Tetens (1736-1805) - ein weiterer Psychologe aus der Zeit der Aufklärung.<sup>308</sup> Diesem Gedankengut schließt sich auch Immanuel Kant (1724-1804) an.

Die heute gängigen Teilbereiche der Psychologie wie Emotions-, Kognitions- und Motivationspsychologie lassen sich auf die Dreiteilung der mentalen Kräfte zurückführen.<sup>309</sup>

### 3.2.2.3 Rezeption in den Wirtschaftswissenschaften

Die psychischen Prozesse des Verstehens, Fühlens und Wollens wurden in verschiedenen Teildisziplinen der Wirtschaftswissenschaften selektiv und mit unterschiedlicher Intensität herangezogen, um Verhalten im wirtschaftlichen Kontext zu beschreiben und zu erklären. Dies wird im Weiteren mit zwei ausgewählten Beispielen gezeigt.<sup>310</sup>

Die psychologische Forschung hat relativ früh ihren Eingang in die **Konsumentenforschung** gefunden.<sup>311</sup> Strukturmodelle, wie das von Engel/Kollat/Blackwell (1968) oder von Howard/Sheth (1969), mit dem Ziel, die Kaufentscheidung in ihrer gesamten Komplexität abzu-

---

<sup>304</sup> Vgl. (Hilgard 1980).

<sup>305</sup> Vgl. (Hilgard 1980), (Schmidt-Atzert 1996, S. 28), (Becker-Carus 2004, S. 2f). Letzterer weist zudem auf eine Wandlung der Terminologie hin. Wegen der Assoziation der Seele mit metaphysischen Vorstellungen dominiert heutzutage im deutschen Sprachgebrauch der Begriff „mentale Prozesse“, während im Englischen das Wort „Mind“ für die gemeinsame Bezeichnung der geistigen und seelischen Elemente der menschlichen Natur weiterhin verwendet wird.

<sup>306</sup> Vgl. (Hilgard 1980, S. 108).

<sup>307</sup> (Hilgard 1980, S. 108).

<sup>308</sup> Vgl. (Hilgard 1980, S. 109).

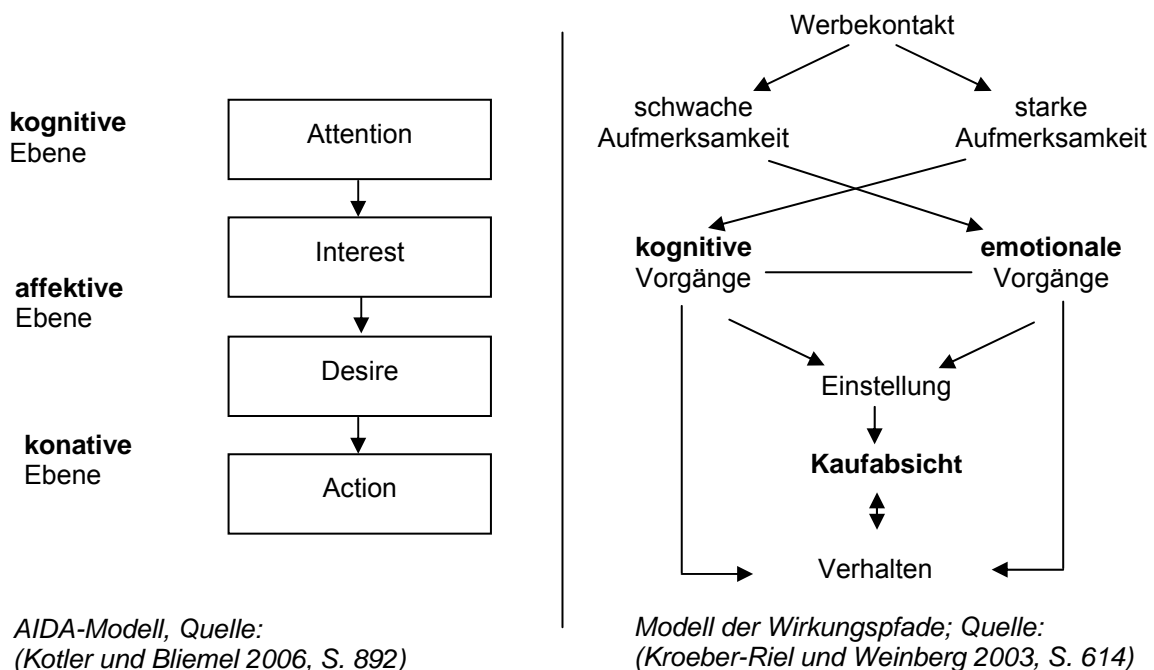
<sup>309</sup> Vgl. (Schmidt-Atzert 1996, S. 28), (Becker-Carus 2004, S. 3).

<sup>310</sup> Ein historischer Überblick zur „Psychologisierung“ und „Entpsychologisierung“ der wirtschaftlichen Überlegungen, die für Sparverhalten wichtig erscheinen, findet sich in Kap. 2.1.2 und 2.1.3.

<sup>311</sup> Vgl. (van Raaij et al. 1988, S. 16).

bilden, untersuchen psychische Prozesse. Gleiches gilt für die partialen Modelle, die den Schwerpunkt auf ausgewählte Konzepte (Einstellung, Emotionen, Motive usw.) legen.<sup>312</sup>

Die „psychologische Triade“ kommt deutlich in der **Werbepsychologie** zum Ausdruck, die seit geraumer Zeit affektive, kognitive und konative Reaktionen auf Werbung differenziert. Der bekannteste und zugleich älteste Ansatz hierfür ist das *AIDA-Modell*.<sup>313</sup> Wie in Abb. 10 (links) schematisch dargestellt, drückt sich der Grundgedanke darin aus, dass die Werbung zuerst auf das Produkt aufmerksam macht und das (grundlegende) Produktwissen vermittelt. Daraufhin bildet sich eine positive oder negative Haltung, woraus eine handlungsgerichtete Intention entsteht, das Produkt besitzen zu wollen, die schließlich zu einem Kauf anregt.



**Abb. 10: Werbewirkungsmodelle in Anlehnung an die „psychologische Triade“**

Im Gegensatz zu den klassischen Stufenmodellen, die eine bestimmte Abfolge der Reaktionen (wie z.B. AIDA nach dem Schema „Know-Feel-Do“) unterstellen, gehen die neueren Werbewirkungsmodelle von einer unterschiedlichen Reihenfolge der mentalen Prozesse aus.<sup>314</sup> In Abhängigkeit vom Involvement des Betrachters und der Art der Werbung sind vielfältige Wirkungsmuster denkbar (vgl. Abb. 10 rechts).<sup>315</sup> So werden die affektiven, kognitiven

<sup>312</sup> Mehr zu den Total- und Partialmodellen in der Konsumforschung sowie deren Kritik findet sich z.B. in (Bänsch 1989), (Werner 1999, S. 177-195) und (Pepels 2005).

<sup>313</sup> Das AIDA Modell gehört zu den klassischen hierarchischen Modellen (auch lineare Stufenmodelle genannt), die eine bestimmte Abfolge der mentalen Prozesse unterstellen. Einen Überblick hierzu liefert z.B. (Kotler und Bliemel 2001, S. 891ff).

<sup>314</sup> Weitere Klassifizierungsschemata, die durch höhere Komplexität und Vielfalt der Wirkungspfade zwischen Affekt, Kognition und Konation gekennzeichnet sind, bieten z.B. (Vakratsas und Ambler 1999) und (Moser 2007, S. 11-29).

<sup>315</sup> Vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 612-631).

und konativen Prozesse in der Markenpolitik als Zugangskanäle zur Beeinflussung des Konsumverhaltens genutzt, wie z.B. mittels emotionaler Konsumerlebnisse oder Produktdifferenzierungen, um die Aufmerksamkeit der Kunden zu gewinnen.<sup>316</sup>

In Abhängigkeit von der Intensität der rationalen, gefühlsmäßigen und handlungsorientierten Auseinandersetzung mit einem Produkt unterscheidet die Konsumentenforschung dementsprechend verschiedene **Typen der Kaufentscheidungen**, die sich ebenfalls von der „psychologischen Triade“ herleiten lassen.<sup>317</sup> So sind extensive Entscheidungen am stärksten kognitiv gesteuert, während die habituellen eher reaktiv ablaufen, da sie auf vorausgegangenen Entschlüssen mit positiven Konsequenzen gründen. Emotionale Prozesse dominieren hingegen bei Impulskäufen.

Ein weiteres Beispiel für die Rezeption und Weiterentwicklung der kognitiven, affektiven und konativen Verhaltensdimensionen in den Wirtschaftswissenschaften liefert die **entscheidungstheoretische Forschung**. Auch in diesem Forschungsfeld hat sich ein Wandel weg von der rein ökonomischen Betrachtung hin zu psychologisch fundierten Ansätzen vollzogen.<sup>318</sup> Bereits 1955 bemerkte Simon:

“The concept of „economic man“ [homo oeconomicus] is in need of fairly drastic revision [...]. The task is to replace the global rationality of economic man with a kind of rational behavior that is compatible with the access to information and the computational capacities that are actually possessed by organisms, including man, in the kind of environments in which such organisms exist. One is tempted to turn to the literature of psychology for the answer.”<sup>319</sup>

An dem Zitat kann man erkennen, dass für die Erklärung des tatsächlichen Entscheidungsverhaltens zuerst schwerpunktmäßig die kognitiven Prozesse herangezogen wurden. Im Ergebnis entstand ein beachtlicher Katalog von kognitiv basierten Regeln darüber, wie Menschen reale Prozesse der Informationsverarbeitung, Bewertung und Entscheidungsfindung organisieren.<sup>320</sup> Simon prägte hierzu den Begriff der „begrenzten Rationalität“ (**Bounded Rationality**), wonach rationales Verhalten im Sinne der normativen Entscheidungstheorie aufgrund der eingeschränkten kognitiven Fähigkeiten der Menschen und weiterer Restriktionen nicht möglich ist.<sup>321</sup> Anders als theoretisch häufig postuliert, ist das Wissen über die Konsequenzen von Handlungsalternativen und deren Eigenschaften in der Regel unvollstän-

<sup>316</sup> Vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 128-140).

<sup>317</sup> Mehr dazu in (Weinberg 1981), (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 368ff), (Moser 2007, S. 33ff).

<sup>318</sup> Vgl. den Überblick in chronologischer Reihenfolge der Entwicklung in (Jeske 2008, S. 89ff) und die umfangreiche Zusammenstellung der psychologisch fundierten entscheidungstheoretischen Ansätze in (Jungermann et al. 2005).

<sup>319</sup> (Simon 1955).

<sup>320</sup> Vgl. den Sammelband (Kahneman et al. 2005).

<sup>321</sup> Zum Konzept der Bounded Rationality von Simon und weiteren Interpretationen siehe (Schmidt 2006, S. 138-147) und (Rieskamp et al. 2006).

dig, so dass Entscheidungen aufgrund limitierter Informationen getroffen werden müssen. Ein weiterer wichtiger Beitrag Simons zur Entscheidungstheorie war, dass er angesichts der genannten Einschränkungen nicht mehr von einem Streben nach Nutzenmaximierung ausging, sondern von einer Suche nach zufriedenstellenden Lösungen.

Die Berücksichtigung von Emotionen in der entscheidungstheoretischen Forschung entfällt auf die jüngere Vergangenheit.<sup>322</sup> Im Fokus stehen sowohl einzelne Emotionen wie z.B. das Bedauern<sup>323</sup> als auch affektive Reaktionen. So sieht Kaufman die Quelle der „begrenzten Rationalität“ nicht nur in den kognitiven Vorgängen, sondern ebenfalls in affektiven Reaktionen.<sup>324</sup> Slovic schlägt eine Affekt-Heuristik vor und weist zugleich auf weiteren Forschungsbedarf zur „affektiven Rationalität“ (*Affective Rationality*) hin.<sup>325</sup>

Mullainathan (2000) führt den Gedanken weiter und spricht die konative Ebene des Verhaltens an, indem er sagt, dass die Menschen in ihrer Willenskraft begrenzt sind (*Bounded Willpower*). Wenngleich die beste Wahlalternative bekannt ist, können erhebliche Probleme bei der Ausführung dieser Entscheidung auftreten, wenn die Menschen wenig selbstdiszipliniert sind und kurzfristigen Impulsen unterliegen.

Zusammenfassend zeigen die Ausführungen zur „psychologischen Triade“, dass die Berücksichtigung der affektiven, kognitiven und konativen Prozesse aus der psychologischen Tradition erwächst und im wirtschaftlichen Kontext zunehmend an Bedeutung gewinnt. Aus diesem Grund wird die Analyse der Einflussfaktoren auf den drei Ebenen der psychischen Prozesse zur Grundlage des Modells des Altersvorsorgeverhaltens, wie dies in Abb. 9 zusammenfassend dargestellt wurde.

---

<sup>322</sup> Vgl. (Elster 1998) und (Loewenstein 2000).

<sup>323</sup> Für die Regret-Theorie vgl. z.B. (Jungermann et al. 2005, S. 235).

<sup>324</sup> Vgl. (Kaufman 1999), ähnlich auch (Mellers et al. 2002).

<sup>325</sup> Vgl. (Slovic et al. 2002b).

## 4 Herleitung von Einflussfaktoren der Altersvorsorgebereitschaft und deren verhaltenswissenschaftliche Einordnung

Das vorausgegangene Kapitel 3 skizziert das Modell des Altersvorsorgeverhaltens. Dabei geht es um ein theoretisches Schema für Analysen, die das Ziel verfolgen, das Altersvorsorgeverhalten auf individueller Ebene zu erforschen.

Im vorliegenden Kapitel kommt dieses theoretische Modell so zum Einsatz, dass es der Analyse der Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft zugrunde gelegt wird. Im Folgenden werden die einzelnen Schritte des Modells kurz beschrieben.

### 4.1 Vorgehensweise

#### 4.1.1 Begründung der Zielgröße „Altersvorsorgebereitschaft“

Das Altersvorsorgeverhalten hängt von der finanziellen Fähigkeit und der psychologisch geprägten Bereitschaft ab. Während der Zusammenhang zwischen der ökonomischen Situation und dem Vorsorge- bzw. Finanzverhalten in empirischen Studien untersucht wurde,<sup>326</sup> war die Beziehung zwischen der Bereitschaft und dem Verhalten selten eine zentrale Fragestellung. Aus diesem Grund, aber vor allem aus der Verhaltensrelevanz der Altersvorsorgebereitschaft, ergibt sich die Schwerpunktsetzung der Analyse auf diese Größe. Gemäß dem Leitgedanken „sparen können und *wollen*“ verhindert das Fehlen der Größe „Wollen“ die Umsetzung eines Vorsorgevorhabens.<sup>327</sup> Untersucht wird also nicht das ausgeführte Verhalten, sondern die davor stehende Bereitschaft als eine Voraussetzung des Handelns. Die finanzielle Fähigkeit wird insofern berücksichtigt, als sie die Bereitschaft beeinflussen kann.

#### 4.1.2 Schwerpunktsetzung innerhalb des Altersvorsorgeprozesses

Die Altersvorsorge ist ein mehrstufiger Entscheidungsprozess (vgl. Abb. 8). Das in dieser Arbeit betrachtete System der Einflussfaktoren bezieht sich auf die erste Phase dieses Prozesses, in der eine Auseinandersetzung mit dem Thema Altersvorsorge stattfindet. Auf dieser Grundlage gelangt man zum Entschluss, ob man für das Ziel Altersvorsorge sparen will oder nicht (Vorsorgeabsicht). Im Zentrum der weiteren Betrachtung steht also die Frage, *welche Faktoren die Altersvorsorgebereitschaft beeinflussen?*

---

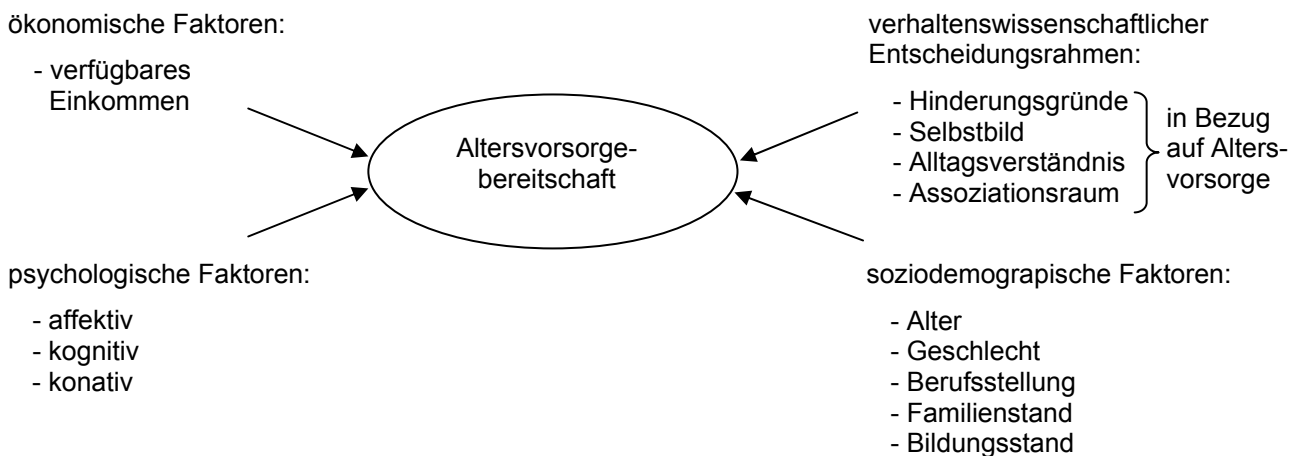
<sup>326</sup> Das verbreitete Untersuchungsdesign ist, dass man Nettoeinkommen (persönliches oder haushaltsbezogenes) und Vermögen (Finanz- oder Gesamtvermögen) Verhaltensindikatoren wie z.B. Anzahl und Form der Finanzprodukte im Besitz gegenüberstellt.

<sup>327</sup> Die Ausnahme stellt das so genannte Zwangssparen dar, wenn der Sparvorgang nicht auf freiwilliger Basis zustande kommt.

In die Analyse gehen somit jene Faktoren ein, die sich negativ bzw. positiv auf eine generelle Bereitschaft zur Altersvorsorge auswirken können. Die Aspekte der darauf folgenden Phasen, die z.B. bei der Entscheidung über das geeignete Vorsorgeprodukt zum Tragen kommen, bleiben außerhalb der Analyse.

### 4.1.3 System der Einflussfaktoren

Unten stehende Abb. 11 systematisiert die Einflussfaktoren der Altersvorsorgebereitschaft, die in der vorliegenden Arbeit untersucht werden. Wie im Modell des Altersvorsorgeverhaltens (vgl. Kap. 3.1. bzw. Abb. 9) dargelegt, sind dabei ökonomische und psychologische Faktoren grundlegend.



**Abb. 11: Theoretisches System der Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft**

Um dem psychologischen Feld näher zu kommen, in welchem die Überlegungen zur Altersvorsorge stattfinden, sind zusätzlich solche Aspekte zu berücksichtigen, die Hinweise auf allgemein geltende Denk-, Gefühls- und Verhaltensmuster geben. Sie können als verhaltenswissenschaftlicher Entscheidungsrahmen zusammengefasst werden. Eine Analyse der soziodemographischen Faktoren erweitert hingegen die gruppenbezogene Betrachtung der Altersvorsorgebereitschaft.

### 4.1.4 Auswahl von Einflussfaktoren

Tab. 1 gibt einen Überblick über die durchzuführende Analyse. Zuerst werden die identifizierten Einflussfaktoren angeführt und die daraus resultierenden Verhaltenstendenzen aufgelistet, gefolgt von den theoretischen Ansätzen, die zu ihrer Erklärung herangezogen werden.



Identifikation von Einflussfaktoren	Wirkung	Theoretische Erklärung der Wirkungsweise	Kap.
<b>Affektive Einflussfaktoren</b>			<b>4.2</b>
Emotionen zur eigenen Altersvorsorge	Rückgriff auf „Affekt-Pool“	Dual-Prozess-Theorien Hypothese der somatischen Marker Affekt Heuristik Risk as Feeling-Hypothese	4.2.1
Finanzieller Charakter der Altersvorsorgeentscheidung	Finanzeinstellung	Einstellung-Verhalten-Hypothese	4.2.2
<b>Kognitive Einflussfaktoren</b>			<b>4.3</b>
Wahrnehmung des Problems einer Versorgungslücke	Unterschätzung des Risikos der Versorgungslücke und dadurch der Notwendigkeit der Altersvorsorge	Psychometrisches Paradigma	4.3.1
Bewertung der Finanzsituation im Ruhestand		Construal Level Theory	4.3.2
Lernmöglichkeiten vom sozialen Umfeld	Sensibilisierungsgrad durch Beobachtung von Folgen nicht ausreichender Altersvorsorge bei Dritten	Modell-Lernen-Theorie Verfügbarkeitsheuristik	4.3.3
Verständnis finanzieller Fragen	Verständnismangel und Informationsüberflutung	Financial Literacy	4.3.4
<b>Konative Einflussfaktoren</b>			<b>4.4</b>
Relevanz der Altersvorsorge als Sparziel	Motivationsstärke des Sparziels Altersvorsorge	Motivationsforschung	4.4.1
Konsequenz des Verhaltens	Probleme der Selbstkontrolle		4.4.2
<b>Verhaltenswissenschaftlicher Entscheidungsrahmen</b>			<b>4.5</b>
Hinderungsgründe der Altersvorsorge Selbstbild von eigenen Aktivitäten zur Altersvorsorge Alltagsverständnis der Altersvorsorge Assoziationsraum zur „eigenen Altersvorsorge“			
<b>Soziodemographische Faktoren</b>			<b>4.6</b>
Geschlecht, Alter, Berufsstellung, Familien- und Bildungsstand.			

**Tab. 1: Überblick über die identifizierten Einflussfaktoren der Altersvorsorgebereitschaft**

Auf Basis der theoretischen und empirischen Arbeiten zum Sparverhalten im Allgemeinen und zur Altersvorsorge im Besonderen werden Verhaltensphänomene aufgezeigt, von denen man eine positive bzw. negative Wirkung auf die Bereitschaft zur Altersvorsorge vermuten kann. In den folgenden Kapiteln wird also im Einzelnen begründet, warum die jeweiligen Einflussfaktoren für den spezifischen Kontext der Altersvorsorge relevant sind und in welche Richtung ihre Einflussnahme verlaufen kann.

Zudem werden die Einflussfaktoren den einzelnen psychologischen Ebenen affektiver, kognitiver und konativer Art zugeordnet. Ausschlaggebend dafür ist die Überlegung, welche Prozesse schwerpunktmäßig bei dem jeweiligen Einflussfaktor aktiviert werden. Es wird z.B. vermutet, dass der „finanzielle Charakter der Altersvorsorgeentscheidung“ eine Abneigung gegenüber dem Sachverhalt Altersvorsorge auslösen kann. Diese Reaktion ist affektiv geprägt und wird daher dieser Ebene zugewiesen. Die „Bewertung der Finanzsituation im Ruhestand“ basiert hingegen stärker auf den kognitiven Prozessen des Denkens und der Informationsverarbeitung.

Um die Wirkung der Einflussfaktoren nachvollziehen und diese begründen zu können, werden psychologisch fundierte Erklärungsansätze der Wirtschaftspsychologie herangezogen. Dabei wird wie im Modell postuliert ein breiter Blick bewahrt, der auch verwandte Forschungsrichtungen einbezieht, wie z.B. Konsumentenforschung.

## 4.2 Affektive Einflussfaktoren

### 4.2.1 Emotionen zur „eigenen Altersvorsorge“

In der psychologischen und verhaltenswissenschaftlichen Forschung besteht Übereinstimmung darüber, dass Affekte, Emotionen, Gefühle und Stimmungen<sup>328</sup> die Reaktionen der Menschen beeinflussen und somit bei Überlegungen zu Prozessen wie der Urteilsbildung, Risikowahrnehmung, Entscheidungsfindung usw. zu beachten sind.<sup>329</sup>

Der Übertragung und der empirischen Überprüfung dieser größtenteils experimentell gewonnenen Erkenntnisse im wirtschaftlichen Kontext kommt eine immer größere Bedeutung zu.<sup>330</sup> Während die Konsumentenforschung eine längere Erfahrung mit der Erforschung von Emotionen aufweist,<sup>331</sup> konzentrieren sich neuere Studien auf andere Fragestellungen wie z.B. die des Investorenverhaltens auf den Aktienmärkten.<sup>332</sup>

Wenngleich unserem Kenntnisstand nach keine Studien vorliegen, die einen direkten Zusammenhang zwischen den emotionalen Zuständen und dem Altersvorsorgeverhalten empirisch untersuchen, ist in Übereinstimmung mit dem Leitsatz von Slovic, dass Emotionen

---

<sup>328</sup> Zur Begriffserklärung vgl. Kap. 5.2.2

<sup>329</sup> Vgl. dazu z.B. die Sonderausgabe 2006 des *Journal of Behavioral Decision Making*, die sich den vielfältigen Einflüssen der emotionalen Reaktionen auf das Entscheidungsverhalten, die Wahrnehmung und die Urteilsbildung widmet.

<sup>330</sup> Vgl. (Kaufman 2006).

<sup>331</sup> Zur Messung von Emotionen vgl. z.B. (Neibecker 1985).

<sup>332</sup> Vgl. (Lucey und Dowling 2005), die zwei Gruppen von Forschungsarbeiten hierfür unterscheiden und mit einem umfangreichen Literaturüberblick beschreiben. Der erste Schwerpunkt liegt auf Stimmungen der Investoren (Mood Misattribution), wobei als Indikatoren für diese emotionalen Zustände oft externe Umweltfaktoren wie z.B. das Wetter genutzt werden. Die zweite Gruppe beschäftigt sich mit dem Einfluss der Gedächtnisbilder (Images), die mit den jeweiligen Eigenschaften der Entscheidungssituation (Anbieter, Branche, bisherige Erfahrungswerte usw.) assoziiert werden.

„Wellspring of Action“ sind, die Vermutung begründet, dass die Gefühle, die im Zusammenhang mit Altersvorsorge auftauchen, ebenfalls für die Entscheidungsfindung bezüglich der finanziellen Absicherung des Ruhestands relevant sind.

Hinweise auf derartige Zusammenhänge geben in Deutschland deskriptive Daten aus einer Meinungsumfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach (IfD) zu Barrieren der Altersvorsorge.<sup>333</sup> Aus der Liste der vorgegebenen Gründe für die unzureichende Beschäftigung mit diesem Thema haben 32% der Befragten die Antwort gewählt, dass sie „ganz allgemein ungern an das Alter denken und daran, wie es [ihnen] dann gehen wird.“<sup>334</sup>

In der vorliegenden Arbeit steht der Begriff ‚Altersaversion‘ für negative Gefühle, die zwar mit dem Prozess des Altersvorsorgesparens direkt nicht verbunden sind, aber dennoch im Hintergrund wirken und zum Unterlassen der Auseinandersetzung mit dem Thema führen können. Diese Art von *Background*-Emotionen sind von den sogenannten *aufgabenbezogenen* zu unterscheiden.<sup>335</sup> Die Letzteren beziehen sich auf jene Empfindungen, die unmittelbar in der Entscheidungssituation auftreten oder sich aus dem Entscheidungsgegenstand heraus ergeben. Eine weitere Form sind die *antizipierten* Emotionen, die erst nach der Umsetzung der Entscheidung zu erwarten sind und sich auf die Handlungskonsequenzen beziehen.

In der verhaltenswissenschaftlichen Entscheidungsforschung geht man von folgenden Grundfunktionen von Emotionen aus:<sup>336</sup>

- Information: Emotionen gehen als Input in die Entscheidungsfindung ein.
- Vergleichsbasis („Common Currency“): Emotionale Interpretation erleichtert es, komplexe Handlungsalternativen bzw. Informationen miteinander zu vergleichen, wenn eine affektive Bewertung anstelle vielfältiger Kriterien stattfindet.
- Strukturierung: („Spotlight in a Two-Step Process“): Dank ihrer qualitativen Differenzierung (Ärger, Furcht usw.) sowie ihrer Intensität (stark vs. schwach) lenken Emotionen die Aufmerksamkeit auf bestimmte, oft neue Informationen, die folglich in die Entscheidungsfindung mit einer stärkeren emotionalen Kennzeichnung eingehen.
- Motivation: Emotionen sind mit Handlungstendenzen verbunden und zwar in der Weise, dass negative Empfindungen mit einer Ablehnung und positive mit einer Hinwendung einem Objekt gegenüber einhergehen.

---

<sup>333</sup> Vgl. (IfD 2006b).

<sup>334</sup> Damit erlangen die negativen Gefühle gegenüber dem Alter den drittichtigsten Platz unter den erfragten Hinderungsgründen, nach zwei Aspekten zur Unvorhersehbarkeit der finanziellen Situation im Alter, die jeweils von etwas mehr als 50% der Befragten angegeben wurden. Die Altersaversion wurde empirisch ebenfalls in der Arbeit von Leinert untersucht, wobei auch subjektive Einschätzungen zu stereotypen Alterserscheinungen wie Krankheit, Pflegebedürftigkeit und Vereinsamung erhoben wurden. Vgl. dazu (Leinert 2004b).

<sup>335</sup> Vgl. (Mellers et al. 2002, S. 267-270) und ähnlich (Loewenstein et al. 2001, S. 267f).

<sup>336</sup> Vgl. (Peters et al. 2006).

Ein wichtiger theoretischer Anhaltspunkt für die Miteinbeziehung emotionaler Einflüsse zur Erklärung des Entscheidungsverhaltens sind die sogenannten **Dual-Prozess-Theorien**. Sie entstammen der Kognitionspsychologie,<sup>337</sup> wurden dank neurologischer Erkenntnisse vorangetrieben<sup>338</sup> und gewinnen in der verhaltenswissenschaftlichen Forschung zunehmend an Bedeutung.<sup>339</sup> Der fundamentale Beitrag dieser Theorien ist, dass die Denk- und Entscheidungsprozesse auf zwei unterschiedlichen aber sich ergänzenden Verarbeitungssystemen basieren. Das Abgrenzungskriterium dieser Prozesse ist einerseits die Art der inneren Vorgänge, auf denen sie basieren (kognitiv vs. affektiv), und andererseits der Ablauf dieser Prozesse (automatisch vs. kontrolliert). Wenngleich unterschiedliche Kombinationen dieser Prozesse möglich sind, werden sie oft verkürzt so dargestellt, dass die affektiv basierte Verarbeitung schnell und intuitiv abläuft und die kognitiv basierte Verarbeitung analytisch, rational und kontrolliert ist.<sup>340</sup>

Experimentelle Arbeiten zeigen, dass sich die Aktivierung affektiver oder kognitiver Prozesse beeinflussen lässt.<sup>341</sup> Ist man faktenbezogenen Informationen ausgesetzt, wird die Entscheidung mit höherer Wahrscheinlichkeit durch kognitive Prozesse geprägt.

Gemäß der **Hypothese der somatischen Marker**, vorgestellt von der Gruppe um den Neurowissenschaftler Antonio Damasio, sind die emotionalen Vorgänge nicht nur unterstützend, sondern sie stellen die Voraussetzung des rationalen Denkens schlechthin dar.<sup>342</sup> In seinem Buch *Descartes' Error* hat Damasio den berühmten Grundsatz „cogito ergo sum“ („Ich denke, also bin ich“) des französischen Philosophen in „Ich fühle, also denke ich“ umformuliert.

Die Überprüfung der Hypothese der somatischen Marker stützt sich auf neuroanatomische Evidenz.<sup>343</sup> In experimentellen Untersuchungen wurden Klinik-Patienten mit Verletzungen des ventromedialen präfrontalen Kortex, der für die emotionale Verarbeitung zuständig ist, mit einer Kontrollgruppe verglichen.<sup>344</sup> Während alle Testpersonen hinsichtlich der kognitiven Leistungen (Intelligenz-, Gedächtnis-, Sprachtest usw.) ähnlich waren, waren die Patienten mit den Gehirnschädigungen unfähig, alltägliche Entscheidungen im privaten und sozialen Bereich zu treffen.

Die somatischen Marker stehen in Damasios Theorie für körperlich spürbare Empfindungen, die in einer Entscheidungssituation eintreten und als Warn- bzw. Startsignale für Ablehnung oder Annahme einer Handlungsalternative fungieren. Gemäß der Hypothese basieren die

---

<sup>337</sup> Vgl. z.B. (Epstein 1994), (Sloman 1996), (Chaiken und Trope 1999) und den Überblick in (Jeske 2008, S. 104-111).

<sup>338</sup> Vgl. z.B. (Camerer et al. 2005).

<sup>339</sup> Für einen Literaturüberblick und als Anwendungsbeispiel siehe (Slovic et al. 2004), (van Gelder et al. 2009).

<sup>340</sup> Vgl. (Camerer et al. 2005); ähnlich (Kahneman 2003), der in diesem Zusammenhang „Intuition“ und „Reasoning“ unterscheidet.

<sup>341</sup> Vgl. (van Gelder et al. 2009).

<sup>342</sup> Vgl. (Damasio 1994), (Naqvi et al. 2006).

<sup>343</sup> Vgl. (Bechara et al. 2000), (Bechara und Damasio 2005), (Bechara et al. 2005).

<sup>344</sup> Für die empirische Überprüfung vgl. (Damasio 1994, S. 277ff).

kognitiven Prozesse auf Gedächtnisbildern (Images), die perzeptuelle und symbolische Repräsentationen um den Entscheidungsgegenstand herum darstellen. Diese Bilder bekommen auf der Basis von Erfahrungen und Erkenntnissen emotionale Deutungen, die unterschiedlich stark und von unterschiedlicher Richtung sein können sowie direkt oder indirekt mit den somatischen Zuständen verbunden sind:

„Somatic markers are a special instance of feelings generated from secondary emotions. Those emotions and feelings have been connected, by learning, to predicted future outcomes of certain scenarios. When a negative somatic marker is juxtaposed to a particular future outcome the combination functions as an alarm bell. When a positive somatic marker is juxtaposed instead, it becomes a beacon of incentive.“<sup>345</sup>

Die somatischen Marker wirken also einerseits als Wahlkriterium für diese oder jene Handlung, unterstützen aber zugleich die Denkprozesse, indem sie den Entscheidungsraum auf die überlegenswerten Alternativen begrenzen und diese dann der emotionalen Wertung für die kognitive Verarbeitung zuordnen.<sup>346</sup>

Die Forschergruppe um Slovic legt dar, dass ein automatischer Rückgriff auf die affektiv geprägten mentalen Repräsentationen eine Strategie ist, die insbesondere die Prozesse der Beurteilung und der Entscheidung vereinfachen und beschleunigen sollte. Sie beschreiben dies daher als **Affekt-Heuristik**.<sup>347</sup>

„Using an overall, readily available affective impression can be easier and more efficient than weighing the pros and cons of various reasons or retrieving relevant examples from memory, especially when the required judgment or decision is complex or mental resources are limited.“<sup>348</sup>

Anzumerken ist dazu, dass Menschen sich in ihrer Fähigkeit unterscheiden, die Welt auf affektivem Wege zu interpretieren. Daher kann ein gleiches Objekt bei einer Person auf negative und bei einer anderen auf positive Bilder stoßen. Im Weiteren zeigen die Menschen eine unterschiedliche Sensitivität für affektive Einflüsse, wovon der Umfang des Beitrags, den der Affekt-Pool zur Entscheidungsfindung leistet, abhängig ist.

Ein bekanntes Anwendungsbeispiel der Affekt-Heuristik ist die Risikowahrnehmung, die je nach dem emotionalen Gehalt der assoziierten Gedächtnisbilder variiert.<sup>349</sup> Die positiven Affekte einem Objekt, Ereignis oder Verhalten gegenüber führen dazu, dass dessen Nutzen (Vorteile) höher als seine Kosten (Nachteile) eingeschätzt werden. Umgekehrt stehen bei

---

<sup>345</sup> (Damasio 2006, S. 174).

<sup>346</sup> Vgl. (Damasio 2006, S. 199).

<sup>347</sup> Vgl. (Finucane et al. 2000), (Slovic et al. 2002a), (Slovic et al. 2002b), (Slovic et al. 2004) und (Slovic et al. 2005).

<sup>348</sup> (Slovic et al. 2004, S. 314).

<sup>349</sup> Vgl. (Finucane et al. 2000) und (Slovic et al. 2002a, S. 333f).

negativen Affekten Nachteile im Vordergrund der Wahrnehmung. Ein Anwendungsbeispiel zur Affekt-Heuristik im finanziellen Kontext zeigt, dass ein emotional positiv und emotional neutral gestaltetes Werbeplakat mit gleichen Produktinformationen die Einschätzung eines fiktiven Investmentfonds beeinflussen kann.<sup>350</sup> Bei positiven Eindrücken gegenüber dem Finanzprodukt werden dessen Renditechancen höher und Verlustmöglichkeiten geringer eingeschätzt als wenn die gleichen Produkteigenschaften neutral vorgestellt werden.

Auf den Dual-Prozess-Theorien basiert im Weiteren der Ansatz von Elke Weber, der von einem Zusammenspiel unterschiedlicher **Entscheidungsmodi** ausgeht.<sup>351</sup> Die Entscheidungen im *kalkulationsbasierten* Modus folgen dem Vorbild eines rationalen Abwägens und Bewertens von Handlungsalternativen unter Berücksichtigung zentraler Parameter wie Eintrittswahrscheinlichkeit und erwartetes Endergebnis. Ausgewählt wird jene Handlungsalternative, die den Nutzen maximiert oder die Kosten minimiert. Im Gegensatz dazu richtet sich der *affektbasierte* Modus nach den spontanen, ganzheitlichen, gefühlsmäßigen Interpretationen des Entscheidungsgegenstandes. Die dritte und in ihrer Ausführung vielfältige Form des *wiedererkennungsbasierten* Modus kommt zur Anwendung, wenn Gemeinsamkeiten und Parallelen mit vorherigen Entscheidungssituationen möglich sind.<sup>352</sup>

Ein theoretisches und zusammenfassendes Konzept, wie Emotionen das Verhalten direkt oder indirekt beeinflussen können, haben Loewenstein et al. (2001) vorgeschlagen. Das **Risk-as-Feelings** Modell betont dabei jene Funktionsweisen von Emotionen, die in dem traditionellen, kognitiv geprägten Schema der Entscheidungsfindung nach Meinung der Autoren nur unzulänglich berücksichtigt werden:

“The risk-as-feelings hypothesis postulates that responses to risky situations (including decision making) result in part from direct (i.e., not cortically mediated) emotional influences, including feelings such as worry, fear, dread, or anxiety. People are assumed to evaluate risky alternatives at a cognitive level, as in traditional models, based largely on the probability and desirability of associated consequences. Such cognitive evaluations have affective consequences, and feeling states also exert a reciprocal influence on cognitive evaluations. At the same time, however, feeling states are postulated to respond to factors, such as the immediacy of risk, that do not enter into cognitive evaluations of the risk and also respond to probabilities and outcome values in a function that is different from the way in which these variables enter into cognitive evaluations. Because their determinants are different, emotional reactions to risks can diverge from cognitive evaluations of the same risks.”<sup>353</sup>

---

<sup>350</sup> Vgl. (Jordan und Kaas 2008).

<sup>351</sup> Vgl. (Weber et al. 2004) und zusammenfassend (Jeske 2008, S. 129-132).

<sup>352</sup> Für ein Anwendungsbeispiel der Entscheidungsmodi von Weber im finanziellen Kontext des Risikoverhaltens von Managern in der Versicherungswirtschaft vgl. (Jeske 2008).

<sup>353</sup> (Loewenstein et al. 2001, S. 270).

Gemäß dem Risk-as-Feelings Modell können Gefühle wie z.B. Angst und Sorge, die in Entscheidungssituationen entstehen, das Verhalten direkt, d.h. ohne kognitive Steuerung, beeinflussen. Zudem stehen die emotionalen Reaktionen in einer Wechselwirkung mit den kognitiven Verarbeitungsprozessen in dem Sinne, dass die Denkprozesse Emotionen auslösen können und andererseits die Emotionen selbst - wie insbesondere Stimmungen - sich auf den Verlauf und das Ergebnis der Informationsverarbeitung auswirken. Schließlich werden Entscheidungsparameter wie Konsequenzen und Wahrscheinlichkeiten nicht nur kognitiv, sondern ebenfalls emotional verarbeitet. Führen die beiden Systeme zu unterschiedlichen Präferenzen, spielen die emotionalen Reaktionen normalerweise eine dominierende Rolle und bestimmen somit die Alternativenwahl und das resultierende Verhalten.

Ein Beispiel für emotional getriebenes Nachfrageverhalten auf dem Versicherungsmarkt liefert eine Studie zum Hochwasserrisiko, die in Polen nach der Flut 1997 in den betroffenen Regionen durchgeführt wurde.<sup>354</sup> Die Befragten, die nach einer Überschwemmung einen Versicherungsvertrag zur Absicherung von Elementarrisiken abgeschlossen hatten, haben das Überschwemmungsrisiko stärker als ein negatives, erschreckendes Ereignis eingeschätzt als diejenigen, die nach der Katastrophe weiterhin keine Vorsorge getroffen haben.

Die Ausführungen in diesem Kapitel deuten darauf hin, dass es von Bedeutung sein kann, welche Emotionen mit dem Sachverhalt Altersvorsorge verbunden sind. Es ist nahe liegend, dass diese Gefühlszustände sich auf die Bereitschaft zur Altersvorsorge auswirken können.

#### **4.2.2 Finanzieller Charakter der Altersvorsorgeentscheidung**

Das Marktforschungsinstitut TNS Infratest untersuchte 2005 in einer bevölkerungsrepräsentativen Studie den Zeitaufwand, den Befragte in die Bestandsaufnahme, die Informationssuche und die Auswahl von Produkten zur Altersvorsorge investieren.<sup>355</sup> Das Ergebnis war, dass dem Kauf von Gebrauchsgütern wie z.B. einem Auto und einer Einbauküche mehr Zeit geschenkt wurde, als der Beschäftigung mit Altersvorsorge.

Aufgrund dieser Ergebnisse kann eine Indifferenz bzw. Abneigung gegen Altersvorsorge vermutet werden, was laut Leinert daraus resultiert, dass viele Menschen eine negative Einstellung gegenüber finanziellen Angelegenheiten aufweisen.<sup>356</sup> Leinert beschreibt diese Haltung als Finanzaversion und untersucht sie mit einem 1-Item-Indikator, in dem Befragte Stellungnahme zur Aussage „Wie gerne oder ungerne die Beschäftigung mit finanziellen Angelegenheiten erfolgt“ nehmen mussten. Die von Leinert 2002 durchgeführte empirische Studie bestätigt eine Verbreitung der so aufgefassten Finanzaversion in der deutschen Bevölke-

---

<sup>354</sup> Vgl. (Zaleskiewicz et al. 2002).

<sup>355</sup> Vgl. (tns infratest 2005).

<sup>356</sup> Vgl. (Leinert 2006, S. 79).

rung, denn 52% der Befragten haben angegeben, sich persönlich mit finanziellen Fragen nur ungern zu befassen. Im Gegensatz dazu war dies für 47% eine angenehme Beschäftigung.<sup>357</sup> Die Abneigung gegenüber finanziellen Fragen ist besonders ausgeprägt, wenn wenig Wissen über finanzielle Zusammenhänge vorhanden ist.<sup>358</sup>

Es ist unbestreitbar, dass Altersvorsorge eine Finanzentscheidung darstellt.<sup>359</sup> Dies veranschaulichen ihre Eigenschaften. So geht Altersvorsorge unabhängig von ihrer Form (Finanz- oder Realvermögen) mit *finanziellen Entscheidungen* einher. Der Abschluss eines Riester-Rentenvertrags ebenso wie der Erwerb einer Immobilie zwecks Altersabsicherung verlangen, sich mit finanziellen Angelegenheiten zu beschäftigen. Der Kauf von Gebrauchsgütern ist ebenfalls mit finanziellen Entscheidungen verbunden, wie z.B. Ratenzahlung, Finanzierung über Kredit usw. Dennoch unterscheiden sich diese Vorgänge maßgeblich, denn die Altersvorsorge vollzieht sich in einem *Prozess des Vermögensaufbaus*, der in finanziellen, d.h. monetären Dimensionen erfasst wird.

Der finanzielle Charakter der Altersvorsorge kann demotivierend wirken, wenn Abneigung gegenüber finanziellen Angelegenheiten besteht. Hieraus begründet sich die Untersuchung der **Finanzeinstellung** (Finanzaversion bzw. Finanzfreude) als Einflussfaktor auf die Bereitschaft zur Altersvorsorge in der vorliegenden Arbeit.<sup>360</sup>

Die Annahme, dass die Finanzeinstellung die Altersvorsorgebereitschaft beeinflussen kann, entstammt der so genannten **Einstellungs-Verhaltens-Hypothese** (E-V-Hypothese), die insbesondere in der Konsumentenforschung verbreitet ist.<sup>361</sup> Dieser Ansatz geht von einer Wechselwirkung derart aus, dass eine positive Einstellung gegenüber einem Konsumgut die Wahrscheinlichkeit für seinen Erwerb erhöht. So wird die Einstellung als ein Indikator des Verhaltens betrachtet.<sup>362</sup> Folglich wird der „verhaltensantreibenden und verhaltenssteuernden Wirkung der Einstellungen“ in der Konsumentenforschung großes Gewicht beigemessen,<sup>363</sup> auch wenn die empirische Evidenz für die Übereinstimmung zwischen Einstellungen und Verhalten als unzulänglich angesehen wird.<sup>364</sup>

---

<sup>357</sup> Vgl. (Leinert 2004c, S. 56). Bei der Interpretation der Ergebnisse ist die angewandte Fragebogentechnik zu beachten, denn das Fehlen der „weiß-nicht“-Kategorie bei der Abfrage könnte zur Antwortangabe zwingen. Dennoch spricht die geringe Antwortverweigerung von lediglich 0,5% für die Robustheit des ermittelten Einstellungsmusters.

<sup>358</sup> Zum empirischen Beweis vgl. (Leinert 2006, S. 146).

<sup>359</sup> Ein mehrdimensionales Konzept des Altersvermögens sieht auch andere Formen der Altersvorsorge vor, wie z.B. Gesundheitsvermögen, vgl. dazu (Reifner et al. 2003, S. 16-19).

<sup>360</sup> Konzeptuelle Überlegungen zur Finanzeinstellung im Kontext der Altersvorsorge und zu ihrer Messung sind Gegenstand des Kap. 5.2.3.

<sup>361</sup> Vgl. z.B. (Behrens 1991, S. 113-119) und (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 171ff).

<sup>362</sup> Die Einflussnahme kann allerdings unterschiedlich verlaufen, weil die Einstellungen sich auch infolge des durchgeführten Verhaltens verändern können, wie z.B. die Einstellung einem Produkt gegenüber wenn man nach dem Kauf gute Erfahrungen damit macht. Die E-V-Hypothese wird dann entsprechend in die V-E-Hypothese umgewandelt.

<sup>363</sup> Vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 171).

<sup>364</sup> Vgl. (Balderjahn 1995).



Obwohl Georg Simmel (1900) schon zur Zeit der vorletzten Jahrhundertwende philosophische Überlegungen zur steigenden Einflussnahme des „Geldes“ auf das menschliche Verhalten anstellte,<sup>365</sup> entstanden die ersten empirischen Erhebungen der Finanz- bzw. Geldeinstellung von breiten Bevölkerungskreisen erst durch Untersuchungen von Günter Schmolders Ende der 1950er Jahre.<sup>366</sup> In seiner bahnbrechenden Arbeit *Psychologie des Geldes* hat er aufgrund der Frage, wie mit Geld umgegangen wird und unter Berücksichtigung der Persönlichkeitsprofile der Befragten unterschiedliche Einstellungstypen in der deutschen Bevölkerung ermittelt und diskutiert, wie „Verschwender“ vs. „Sparsamer“, „Steuerzahler“ und „Spieler“.

Sucht man empirische Erkenntnisse im Hinblick auf den spezifischen Vorgang der Altersvorsorge, so hat sich Leinert in der neueren Forschung mit der Fragestellung beschäftigt, inwieweit die Finanzeinstellung das Altersvorsorgeverhalten beeinflussen kann.<sup>367</sup> Die Finanzeinstellung – erhoben mit dem Indikator „wie gerne oder ungerne eine Beschäftigung mit finanziellen Angelegenheiten erfolgt“ – stellte sich als wichtiger Grund für die Verhaltenstendenz heraus, die Erledigung von finanziellen Angelegenheiten auf einen späteren Zeitpunkt zu verschieben.

Im amerikanischen Raum sind z.B. MacFarland et al. einer ähnlichen Fragestellung empirisch nachgegangen. Es wurde untersucht, wie sich die Einstellungen zur finanziellen Vorsorge im Allgemeinen und zur Altersvorsorge im Besonderen charakterisieren lassen und inwieweit diese Haltung im Zusammenhang mit dem tatsächlichen Finanzverhalten steht.<sup>368</sup> Im Gegensatz zu Leinerter Ansatz ist dieses Konzept breiter aufgestellt, indem eine positive bzw. negative Haltung gegenüber finanziellen Fragen aufgrund mehrerer Indikatoren ermittelt wurde, die sich auf vielfältige Verhaltensweisen und Ansichten in Bezug auf Altersvorsorge bezogen.

Auf Basis von Tiefeninterviews mit 40 Personen<sup>369</sup> haben die Autoren zuerst ein Einstellungskonzept erarbeitet, das vielfältige Dimensionen beinhaltet. Darauf aufbauend wurde 2000 eine Befragung durchgeführt, an der sowohl Besitzer von betrieblichen Rentensparplänen als auch Arbeitnehmer teilgenommen haben, die zwar zur betrieblichen Altersvorsorge berechtigt, aber bislang nicht beigetreten waren. Eine Clusteranalyse der Antworten hat fünf Einstellungsmuster ergeben, die mit bestimmten soziodemographischen und finanziellen Merkmalen verbunden waren. Zwei hier relevante Einstellungsmuster sind wie folgt zu charakterisieren:

---

<sup>365</sup> Vgl. (Simmel 1922).

<sup>366</sup> Vgl. (Schmolders 1966).

<sup>367</sup> Vgl. (Leinert 2004c) und (Leinert 2006).

<sup>368</sup> Vgl. (MacFarland et al. 2004).

<sup>369</sup> Die Gruppe der Interviewpartner setzte sich wie folgt zusammen: 30 Teilnehmer an betrieblichen Rentensparplänen von unterschiedlichen Finanzanbietern; 5 Arbeiter ohne betriebliche Altersvorsorge aus Betrieben, in denen ein solches Angebot besteht; 5 Rentner. Die Interviews wurden 1999 durchgeführt.

- 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.<sup>370</sup>

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-

---

<sup>370</sup> 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.<sup>371</sup> 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.<sup>372</sup>

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.<sup>373</sup>

Auf die Frage nach der Konzeption der subjektiven Wahrnehmung versucht das **psychometrische Paradigma** von Slovic Antwort zu geben.<sup>374</sup> 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.<sup>375</sup> 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.<sup>376</sup> Auch eine Erweiterung auf soziale Risiken wurde bereits gefordert.<sup>377</sup> Daraus leitet sich der Forschungsbedarf für

---

<sup>371</sup> Vgl. (Noelle-Neumann und Köcher 2002, S. 647).

<sup>372</sup> Vgl. z.B. (Bayerische Rückversicherung 1993), (Jungermann und Slovic 1993a).

<sup>373</sup> 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.

<sup>374</sup> Zusammenfassend in (Slovic 1992) und ausführlich in (Slovic 2000).

<sup>375</sup> Vgl. (Jungermann und Slovic 1993a).

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

<sup>377</sup> 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.<sup>378</sup> 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.<sup>379</sup> 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

---

<sup>378</sup> Vgl. (Weber 2004, S. 58).

<sup>379</sup> Vgl. (MacGregor et al. 1999), (Diacon und Ennew 2001).

Einschätzung der künftigen Finanzsituation zulassen. Als Beispiele für empirisch untersuchte Aspekte können allgemeine Fragen zum Prozess und zum Ergebnis der Bewertung genannt werden, wie sie in Untersuchungen von AXA (2008), IfD (2008) oder DIA (2006) gestellt wurden. Hierzu zählt die Frage nach der Kenntnis der Höhe des Ruhestandseinkommens,<sup>380</sup> nach einer bereits erfolgten näheren Beschäftigung mit der eigenen finanziellen Lage im Alter<sup>381</sup> oder ob man ausreichend vorgesorgt hat.<sup>382</sup> Fragt man nach einer konkreten Handlung, beispielsweise ob man eine präzise Berechnung angestellt hat, die sowohl die voraussichtlichen Quellen des Alterseinkommens wie auch die Ausgabenstruktur im Alter annähernd berücksichtigt, kommt ein anders Bild zum Vorschein.<sup>383</sup> So haben 2005 lediglich 36% der Befragten genauer ausgerechnet, wie viel Geld sie im Alter zur Verfügung haben werden, obwohl in der gleichen Studie 65% der Meinung waren, dass man sich mit der Vorsorgesituation im Alter regelmäßig beschäftigen sollte.<sup>384</sup> Für mehr als die Hälfte der Befragten, die eine Berechnung durchführten, war das Ergebnis der präzisen Kalkulation kleiner als erwartet. Dies gibt Hinweise darauf, dass die bisherigen Vorsorgemaßnahmen überschätzt werden und eine präzise Berechnung der Alterseinkünfte zum Vorsorgehandeln anregen kann. Die Auskunft über die zu erwartende Höhe der gesetzlichen Rente wird nämlich als der drittwichtigste Auslöser für eine Auseinandersetzung mit der Finanzsituation im Alter genannt.<sup>385</sup>

Die Durchführung einer präzisen Berechnung scheint altersabhängig zu sein.<sup>386</sup> Untersuchungen des Allensbacher Institut für Demoskopie zufolge hatten 57% der Befragten in der Altersklasse von 50 bis 60 Jahren bereits eine Berechnung ihres Alterseinkommens durchgeführt. Bei jüngeren Probanden waren dies nur 17% der bis zu 39jährigen und 42% der Mitglieder der Altersgruppe von 40 bis 49 Jahren. Daraus kann man auf den Verwendungszweck der Berechnung schließen, die eher als eine Informationsquelle über den Vorsorgezustand vor dem Beginn des Ruhestandes betrachtet wird, und weniger als ein Instrument der Vorsorgeplanung, das hilft, die Vorsorgedefizite frühzeitig zu ermitteln. Der altersklassenspezifische Verbreitungsgrad der Berechnung unter den älteren Befragten steht im Einklang mit der empirisch bestätigten Meinung, dass die finanzielle Situation im Ruhestand erst in den

---

<sup>380</sup> Vgl. (AXA 2008, S. 40). Die Frage bezog sich auf staatliche, betriebliche und private Altersvorsorge. 54% der deutschen Befragten haben sie bejaht, womit sie auf dem ersten Platz der Informiertheit im internationalen Vergleich lagen.

<sup>381</sup> Vgl. die Studie (IfD 2008b, S. 2), die für 2008 eine Zustimmung hierzu von 70% der Befragten zeigte, während 2005 nur 54% die gleiche Frage positiv beantwortet haben. Eine ähnliche Frage - ob man sich schon um die eigene Altersvorsorge gekümmert hat - wurde in (DIA und Psychonomics AG 2003; 2005; 2006) gestellt.

<sup>382</sup> Vgl. (DIA und psychonomics 2009, S. 11).

<sup>383</sup> Vgl. (IfD 2006a).

<sup>384</sup> Repräsentative Studien im Ausland zu einer vergleichbaren Fragestellung liefern das ähnliche Ergebnis, dass mehr als ein Drittel der Bevölkerung sich mit der finanziellen Situation im Alter rechnerisch näher auseinandergesetzt hat. Für Querschnittsdaten 1994-2009 aus dem Retirement Confidence Survey aus den USA für die Gesamtbevölkerung über 25 Jahren vgl. (Helman et al. 2009) und für die älteren Bevölkerungsteile im Alter über 50 Jahren auf Basis des Health and Retirement Survey (HRS) 2004 vgl. (Lusardi und Mitchell 2006). Daten für die Niederlande sind in (van Rooij et al. 2008, S. 20ff) zu finden.

<sup>385</sup> Vgl. (IfD 2008b, S. 3). Die Zustimmungswerte für diesen „Auslöser“ waren 18%.

<sup>386</sup> Vgl. (IfD 2006b, S. 6).

späteren Lebensphasen kalkulierbar und daher planbar ist, wenn viele Unsicherheiten in Bezug auf die individuelle Entwicklung (Beruf, Familie, Gesundheit) und in Bezug auf externe Faktoren wie insbesondere die wirtschaftliche Situation (Inflation, Finanzmarkt) an Klarheit gewinnen.<sup>387</sup> Erst dann ist die Einkommens- und Bedarfsstruktur in der Einschätzung der Befragten vorhersehbar.

Die Unsicherheit der Zukunft ist ein aus individueller Sicht nachvollziehbares Hindernis, sich mit der Finanzsituation im Ruhestand frühzeitig auseinanderzusetzen. Wie Böhm-Bawerk schon vor etwa einhundert Jahren bemerkte, ist dieser Hinderungsgrund allerdings von einem anderen abzugrenzen, der von dem Individuum selbst ausgeht und als eingeschränkte Vorstellungskraft und Antizipation zukünftiger Ereignisse bezeichnet werden kann.<sup>388</sup> So kann eine frühzeitige Bewertung der Finanzsituation im Ruhestand unterlassen werden, weil diese Lebensphase nur schwer vorstellbar ist.

In der neueren Forschung haben sich Trope und Liberman aus psychologischer Sicht mit der Wahrnehmung von zeitlich versetzten Ereignissen beschäftigt. Sie gehen in ihrer **Construal Level Theory** davon aus, dass der zeitliche Abstand als Ausdruck der „psychologischen Distanz“ zwischen dem Betrachter und dem in der Zukunft liegenden Ereignis interpretiert werden kann.<sup>389</sup> Diese „Entfernung“ manifestiert sich darin, dass die mentalen Repräsentationen (Gedächtnisinhalte) zu dem Beurteilungsobjekt (Gegenstand, Situation usw.) sich im Zeitverlauf ändern. Dies geschieht derart, dass mit dem zeitlichen Näherrücken des Beurteilungsobjektes detailliertere und komplexere Vorstellungen herrschen.

Dieses Phänomen wurde zunächst empirisch in einem experimentellen Design überprüft, in dem die Probanden gleiche, aber zu unterschiedlichen Zeitpunkten eintretende Ereignisse (z.B. nächste Woche vs. irgendwann nächstes Jahr) beurteilten.<sup>390</sup> So hat sich ergeben, dass Geschehnisse wie Umzug, Besuch von Freunden oder Vorbereitung eines Ausflugs zum Oktoberfest mit verallgemeinerten und abstrakteren Wortkategorien beschrieben wurden, wenn sie sich auf die fernere Zukunft bezogen. Eine weitere Studie zeigte, dass mit wachsendem Zeitabstand Erwartungen mit einem höheren Schematisierungs- und Idealisierungsgrad bezüglich des gleichen Beurteilungsobjekts gebildet wurden.<sup>391</sup> In einer weiteren Studie von Trope und Liberman sollten die eigenen Möglichkeiten beurteilt werden, bestimmte Situationen und Aufgaben zu bewältigen. Im Durchschnitt waren die subjektiven Einschät-

---

<sup>387</sup> Vgl. (IfD 2006a, S. 10-15).

<sup>388</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 104).

<sup>389</sup> Für die Darstellung des Ansatzes und seine empirische Begründung vgl. (Liberman und Trope 2003) und (Trope und Liberman 2003). Die Autoren haben in einer Weiterentwicklung ihrer Theorie die „psychologische Distanz“ neben der Zeitdimension auf die räumliche, soziale und hypothetische Nähe übertragen, vgl. dazu (Bar-Anan et al. 2006). Theoretische Überlegungen zum Zusammenspiel der Distanzdimensionen sind in (Liberman et al. 2007) zu finden.

<sup>390</sup> Vgl. (Trope und Liberman 2000).

<sup>391</sup> Vgl. auch für das folgende Beispiel (Liberman et al. 2002).

zungen hinsichtlich persönlicher Fähigkeit zur Bewältigung von bestimmten Situationen in der nahen und fernerer Zukunft zwar vergleichbar, allerdings zeigten sich signifikant größere Schwankungen bei der kurzfristigen Perspektive. Dies lässt sich so interpretieren, dass die Befragten eigene Handlungsmöglichkeiten in der nahen Zukunft differenzierter sehen als in der fernerer.

Auf Basis dieser Forschungsergebnisse sagt der Grundsatz der Construal Level Theory aus, dass es zwei „Deutungsebenen“ (Construal Levels) gibt, anhand derer Menschen ihre Zukunftsvorstellungen organisieren: „High-Level“ für nähere und „Low-Level“ für fernere Zeitperspektiven. Im Lichte der Theorie kann angenommen werden, dass insbesondere junge Menschen dazu tendieren, die Finanz- und Bedarfssituation im Ruhestand wenig detailliert und eher positiv zu beurteilen. Es ist auch nahe liegend, dass der Sachverhalt „Sparen für das Alter“ bzw. „Altersvorsorge“ dem Low-Level-Denken entspricht, während der „Konsum“ auf dem High-Level angesiedelt und daher prägnanter in den mentalen Strukturen vertreten ist.<sup>392</sup> Die negativen Aspekte wie z.B. Altersarmut und Pflegebedürftigkeit werden zwar registriert, aber wahrscheinlich als abstrakt aufgefasst. Die gedanklichen Mechanismen, die die Construal Level Theory postuliert, liefern somit eine Erklärung dafür, warum Menschen mögliche Finanzdefizite im Alter unterschätzen.

Unabhängig von der Construal Level Theory bestätigt zugleich die Altersforschung, dass die Auffassung des Alters als eine Lebensphase sich mit dem Lebensalter, d.h. mit der zeitlichen Annäherung ändert. So wurde z.B. gezeigt, dass jüngere Befragte das Erwachsenenalter in wenige Altersklassen teilen<sup>393</sup> und eher allgemeine Assoziationen bzw. stärker stereotypisierte Altersbilder haben als ältere Befragte.<sup>394</sup> Zudem denken Jüngere deutlich seltener an das eigene Alter<sup>395</sup> und erwarten mehr positive als negative Änderungen in Bezug auf ihre künftige Lebenssituation.<sup>396</sup>

### 4.3.3 Lernmöglichkeiten vom sozialen Umfeld

Altersvorsorge ist im Vergleich zu anderen Vorsorgemaßnahmen im privaten Bereich dadurch gekennzeichnet, dass ihre Güte erst in der entfernten Lebensphase des Ruhestandes endgültig beurteilt werden kann. So kommen die Konsequenzen der fehlenden Altersvorsorge ebenfalls zeitversetzt zum Tragen; und zwar dann, wenn die Möglichkeiten, das Altersvermögen aufzubauen, eingeschränkt sind bzw. nicht mehr bestehen. Folglich liegen dem Individuum keine eigenen Erfahrungswerte vor, die bei der Beurteilung und Verbesserung

---

<sup>392</sup> Vgl. (Leiser et al. 2008, S. 771f).

<sup>393</sup> Vgl. (Filipp und Mayer 1999, S. 13).

<sup>394</sup> Vgl. (Hummert et al. 1994; Deutsche Rentenversicherung 2009b).

<sup>395</sup> Vgl. (IfD 2006c).

<sup>396</sup> Vgl. (Heckhausen et al. 1989, S. 113-117), (Timmer und Staverink 2001, S. 502).

seiner Strategie zur Altersvorsorge helfen könnten. Altersvorsorge ist auch aus diesem Grund ein Vertrauensgut, d.h. man vertraut - abhängig vom Alter und weiteren Faktoren - nicht nur auf die Leistungsfähigkeit und –bereitschaft der Anbieter von Altersvorsorgeprodukten, sondern auch auf die eigenen Fähigkeiten und Möglichkeiten, eine ausreichende Vorsorge zu planen und umzusetzen.

In Anlehnung an die Konsumentenforschung, die u.a. auch lerntheoretische Erkenntnisse nutzt, erschließen sich die Lernmöglichkeiten hinsichtlich der Altersvorsorge durch:<sup>397</sup>

- *eigene Erfahrung* aus anderen finanziellen Situationen, falls sie auf Altersvorsorge übertragbar sind,
- *Beobachtung von anderen Personen*, insbesondere von solchen im Ruhestand.

Wegen der geschilderten Eigenschaft der Altersvorsorge als Vertrauensgut kann vor allem die Beobachtung des sozialen Umfeldes aufschlussreich und verhaltensrelevant sein. Während die Konsumforschung die Lernprozesse als spezielle Ausprägung der kognitiven Prozesse seit geraumer Zeit thematisiert,<sup>398</sup> ist der Erkenntnisstand für andere wirtschaftliche Verhaltensweisen wie für die hier relevante finanzielle Vorsorge jedoch rudimentär.

So zeigen z.B. Zaleskiewicz et al. (2002) in ihrer Studie zu Hochwasserrisiko, dass die Bereitschaft zur Vorsorge gegen das Hochwasserrisiko auf eigene negative Erlebnisse zurückgeführt werden kann. Unter den Gründen für den Abschluss einer Versicherung nach einer Überschwemmung wurde am häufigsten die Katastrophe selbst genannt.

Die Analyse der Daten des Health Retirement Survey (HRS) zum Altersvorsorgeverhalten der über 50jährigen Amerikaner gibt ebenfalls wichtige Anhaltspunkte für die These, dass das altersvorsorgebezogene Lernen aus zwei Wurzeln resultiert:<sup>399</sup> Die Bereitschaft, über den Ruhestand nachzudenken und dann die Vorsorge zu planen und sie umzusetzen, war bei denjenigen Befragten größer, die schwerwiegende Lebenserfahrungen gesammelt haben. Diese bezogen sich zum einen auf die eigene Situation, wenn z.B. finanzielle Krisen und ernsthafte Engpässe in der Vergangenheit erlebt wurden. Zum anderen ging es um das Lernen vom familiären Umfeld wie z.B. im Kontakt mit älteren Geschwistern, und das Miterleben von gesundheitlichen Problemen der Eltern in Form schwerer Erkrankungen oder eines Aufenthalts im Pflegeheim.

Den Einfluss des sozialen Umfelds bestätigt zudem eine Studie des Instituts für Demoskopie Allensbach (IfD), in der die Befragten zu vorgegebenen Stimuli angegeben hatten, ob diese

---

<sup>397</sup> Vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 322). (Pepels 2005, S. 93) unterscheidet als dritte Form das Lernen durch *Rezeption*, das eine gezielte Informationssuche und Verarbeitung beinhaltet und dadurch am stärksten dem schulischen Lernen ähnelt, diesem aber nicht gleichzusetzen ist.

<sup>398</sup> Statt vieler vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 340ff) und (Behrens 1991, S. 246ff).

<sup>399</sup> Vgl. (Lusardi 2000).



sie zur Beschäftigung mit der eigenen Finanzsituation im Alter angeregt haben.<sup>400</sup> Gespräche im Freundes- und Bekanntenkreis wurden mit 34% aller Nennungen am häufigsten angegeben, gefolgt von weiteren Auslösern wie Berichten im Fernsehen (22%) und Information über die zu erwartende Höhe der gesetzlichen Rente (18%).

Die Gesetzmäßigkeiten der Prozesse des Lernens sind Gegenstand der Lerntheorien. Diese Theorien sind durch eine Vielfalt an Forschungslinien gekennzeichnet.<sup>401</sup> Die klassischen *behavioristischen* Stimulus-Reaktions-Theorien, mit ihren bekanntesten Vertretern Hull, Pawlow und Skinner, verstehen das Lernen als eine durch Wiederholung geschaffene und daher erlernte Verknüpfung zwischen einem Reiz und der dadurch ausgelösten Reaktion. Im Gegensatz dazu beziehen sich die *kognitiven Theorien* auf psychische Prozesse und besagen, dass Verhaltensänderungen aus dem Verstehen und der Einsicht in Ursachen-Wirkungs-Beziehungen entstehen. Die Theorien des *verbalen und bildlichen Lernens* konzentrieren sich auf die „Träger“ des Lernens, d.h. in welcher Form Erfahrungen und Beobachtungen im Gedächtnis gespeichert und dann verfügbar gemacht werden. Dabei ist die bildliche Verarbeitung (so genannte innere Bilder) der sprachlichen Speicherung überlegen.

Unter den so genannten komplexen empirischen Lerntheorien, die durch das Zusammenführen verschiedener lerntheoretischer Ansätze eine breitere Sichtweise anstreben und dadurch den Lernprozess vollständiger abzubilden und zu erklären versuchen, hat die **sozial-kognitive Theorie von Alfred Bandura** mit dem grundlegenden Ansatz **des Modelllernens** die größte Anerkennung erlangt.<sup>402</sup> Sie geht von einer Wechselwirkung zwischen dem Individuum, den Umwelteinflüssen und den Verhaltensweisen des Individuums in seiner Umwelt (triadischer reziproker Determinismus) aus.<sup>403</sup> Der Ansatz des Modelllernens zeigt auf, dass Menschen imstande sind, durch direkte Beobachtung der „Modelle“, d.h. anderer Personen, sich Wissen, Fertigkeiten und neue Verhaltensweisen anzueignen bzw. bestehende zu verändern.<sup>404</sup> Erweiternd spricht Bandura von einer *symbolischen Modellierung*, wenn ein indirekter Einfluss von einer „Modell-Person“ z.B. durch einen Politiker oder Sportler über die Massenmedien (Nachrichten, Reportagen, Werbung usw.) ausgeübt wird.

---

<sup>400</sup> Vgl. (IfD 2008b, S. 3). Da die Erhebung gestützt erfolgte (Vorlage einer Liste der Stimuli), sind die „Auslöser“ im Verhältnis zueinander vergleichbar, aber nicht absolut zu analysieren.

<sup>401</sup> Ein Überblick, der sich einer Gliederung nach neurobiologischen, psychologischen und experimentellen Lerntheorien bedient, ist in (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 330ff) zu finden.

<sup>402</sup> Vgl. (Bandura 1976). Im Rahmen seiner Theorie hat Bandura zudem das Konzept der „Selbstregulation und der Selbstwirksamkeit“ erarbeitet. Vgl. dazu zusammenfassend z.B. (Jonas und Fichter 2006, S. 526-528). Den komplexen Ansätzen wird ferner die integrative Lerntheorie des sozialen Verhaltens von Wiswede zugeordnet, vgl. (Wiswede 1988).

<sup>403</sup> Vgl. (Bandura 2001) und (Jonas und Brömer 2002).

<sup>404</sup> Vgl. (Jonas und Brömer 2002, S. 279).

Der Ansatz von Bandura basiert auf der Informationsverarbeitung der vom Umfeld kommenden Reize, wodurch der sozial-kognitive Charakter zum Ausdruck kommt. Dieses Zusammenspiel lässt sich an den von Bandura aufgezeigten Systemen ablesen.<sup>405</sup>

- *Wahrnehmungsprozesse und insbesondere Aufmerksamkeit* entscheiden darüber, ob und welche Verhaltensweisen am Modell beobachtet werden. Sie hängen somit sowohl von den Eigenschaften des Beobachters (Interesse) und des Modells selbst (dessen Anziehungskraft, Ausstrahlung, Beobachtbarkeit des Verhaltens usw.) ab.
- *Gedächtnisprozesse* umfassen die Speicherung und Erinnerung des Verhaltens des Modells. Dies vergrößert das Spektrum der Verhaltensmöglichkeiten (Lernaspekt), auch wenn nicht alle kognitiv abrufbaren Modellverhaltensweisen ausgeführt werden.
- *Motorische Prozesse* verwirklichen sich, wenn die beobachtete Verhaltensmöglichkeit in die Tat umgesetzt wird. Dies geschieht, wenn Umweltkonstellationen eintreten, die aus der Sicht des Beobachters die Realisierung durchführbar bzw. vorteilhaft erscheinen lassen. Viele Modellverhaltensweisen können somit zwar gedanklich verfügbar sein und dennoch nicht umgesetzt werden.
- *Motivationale Verstärkungsprozesse* beziehen sich darauf, welche der gespeicherten Modellverhaltensweisen ausgewählt werden. Generell gilt, dass jene Verhaltensweisen nachgeahmt werden, die für die Erreichung der gesetzten Ziele effektiv erscheinen. Dabei sind Verstärkungen, d.h. Belohnungen und Bestrafungen wichtig, die mit den jeweiligen Modellverhaltensweisen verbunden sind. Hinsichtlich der Quelle unterscheidet man äußere (d.h. von außen kommende) und innere (d.h. von dem Individuum selbst gesetzte) Verstärkungen sowie die stellvertretende Verstärkung, die nicht direkt auf das Individuum einwirkt, sondern sich aus der Beobachtung von Konsequenzen der einzelnen Handlungsalternativen am *Modell* ergibt.

Das umfangreiche Konzept des sozialen Lernens durch Rückgriff auf beobachtete Verhaltensweisen findet Unterstützung in der **Verfügbarkeitsheuristik**, die im Rahmen der psychologischen und experimentellen Entscheidungsforschung formuliert wurde und die zu den bekanntesten Erkenntnissen von Kahneman und Tversky gehört.<sup>406</sup> Demnach hängt die subjektiv eingeschätzte Wahrscheinlichkeit für ein Ereignis davon ab, inwieweit man sich leicht und schnell an das Ereignis erinnern oder es sich vorstellen kann. Entscheidend ist also die mentale Verfügbarkeit, die wie im Ansatz von Bandura ähnlichen Grundsätzen der Informationsverarbeitung unterliegt.

---

<sup>405</sup> Vgl. z.B. (Behrens 1991, S. 280ff), (Jonas und Brömer 2002, S. 283), (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 650).

<sup>406</sup> Vgl. (Tversky und Kahneman 1973), zusammenfassend z.B. (Jungermann et al. 2005, S. 173f).

Die dargestellten Ansätze werfen die Frage auf, inwieweit die Prozesse des Lernens vom sozialen Umfeld die Auseinandersetzung mit Altersvorsorge beeinflussen können. Denn es ist nahe liegend, dass die Beobachtung der Rentner z.B. in engeren Familienkreis das Denken an das eigene Alter anstoßen kann.

#### 4.3.4 Verständnis finanzieller Fragen

Marktforschungs- und demoskopische Studien lassen darauf schließen, dass Verständnismangel und Überforderung gegenüber finanziellen Fragen zur Altersvorsorge in der deutschen Bevölkerung vorliegen. So haben laut des Alterssicherungsberichts 2005 mehr als die Hälfte der befragten sozialversicherungspflichtigen Personen im Alter von 18 bis 55 Jahren angegeben, keine Riester-Förderung in Anspruch genommen zu haben, weil „das viel zu kompliziert [ist], da blickt ja keiner durch“.<sup>407</sup> Fast ein Drittel der 25- bis 60-jährigen Befragten haben 2006 in einer anderen repräsentativen Studie des Instituts für Demoskopie Allensbach die bislang fehlende Beschäftigung mit der eigenen Vorsorgesituation ebenfalls mit dem Argument begründet, dass das Thema „zu schwierig, zu kompliziert ist“.<sup>408</sup> Damit wurde der Verständnismangel – vergleichbar mit der Altersaversion - als eine Barriere für Altersvorsorge gesehen und mit Abstand höher gewichtet als andere Begründungen, wie etwa dass die Finanzlage im Alter sich schwer kalkulieren und vorhersagen lässt.

Die geschilderten Angaben zur Kompliziertheit der Altersvorsorge entsprechen Erkenntnissen von Müller-Peters, dass die „Einfachheit“ neben finanzwirtschaftlichen Aspekten im engeren Sinne ein bedeutendes Beurteilungskriterium für Kapitalanlagen im allgemeinen Verständnis darstellt.<sup>409</sup> Die vom IfD erhobenen Daten für die Selbsteinschätzung belegen außerdem einen differenzierten und zum Teil geringen Wissensstand in finanziellen Fragen: einerseits beurteilten 48% der Befragten ihre Kenntnisse im Bereich der privaten Altersvorsorge als gut bzw. sehr gut, und auf der anderen Seite besteht eine vergleichbar große Gruppe von 46% der Befragten, die ihren Kenntnisstand als schlecht und mittelmäßig einschätzte.<sup>410</sup>

---

<sup>407</sup> Vgl. (BMAS 2006, S. 129). Damit platzierte sich die Kompliziertheit an der vierten Stelle der vorgegebenen Hinderungsgründe für den Abschluss von Riester-Verträgen. Die drei anderen lauten wie folgt: wenig Vertrauen in den Staat wegen Instabilität der Gesetzgebung (74%), aus der Unsicherheit der Zukunft resultierende Ablehnung langfristiger Verträge (63%) und bessere Rentabilität anderer Finanzprodukte (58%). Eine fast identische Frage nach der Kompliziertheit der Riester-Rente wurde im gleichen Zeitraum im Rentenbarometer des DIA gestellt. Die Zustimmungswerte lagen bei 80%. Der Unterschied lässt sich zum Teil auf die unterschiedliche Zusammensetzung der Stichproben zurückführen. Die Befragten der DIA-Stichprobe waren etwas älter (18- bis 65-jährige) und die Stichprobe bezog sich nicht nur auf die förderfähigen Personen im Rahmen der Riester-Rente, sondern auf die gesamte Bevölkerung unabhängig vom Vorsorgestatus, vgl. dazu (DIA und psychonomics AG 2005, S. 9).

<sup>408</sup> Vgl. (IfD 2006b, S. 10).

<sup>409</sup> Vgl. (Müller-Peters 1999, S. 150).

<sup>410</sup> Vgl. (DIA und psychonomics 2009, S. 16). Für Ausführungen zur subjektiven und objektiven Messung des Finanzwissens vgl. Kap. 5.2.7 dieser Arbeit.

Im Lichte dieser exemplarischen Befunde ist die Frage berechtigt, inwieweit die Auseinandersetzung mit Altersvorsorge an der Tatsache scheitert, dass die Menschen sich zu wenig mit finanziellen Zusammenhängen auskennen und folglich überfordert sind, Finanzentscheidungen zu treffen. Der Gedanke, dass der Verständnismangel bezüglich finanzieller Fragen die Bereitschaft zur Altersvorsorge hindern kann, wird im Folgenden ausgeführt.

Die hierzu relevanten Erkenntnisse entstammen dem in neuerer Zeit aufkommenden Konzept der **Financial Literacy**, was sich mit ökonomischer Bildung übersetzen lässt.<sup>411</sup>

Tab. 2 gibt einen Überblick über die wichtigsten bislang durchgeführten Studien auf dem Gebiet der Financial Literacy im internationalen Vergleich und explizit in Deutschland. Aufgeführt werden wissenschaftliche Arbeiten, die sich gezielt der Problemstellung der Verhaltensrelevanz der Financial Literacy widmen<sup>412</sup> und z.B. den Zusammenhang zu Entscheidungen auf dem Kapitalmarkt untersuchen.

<b>Studie</b>	<b>Schwerpunktmäßig untersuchte Abhängigkeiten zu Financial Literacy</b>
<b>Ausland</b>	
(Lusardi 2006) (Lusardi und Mitchell 2006) (Lusardi und Mitchell 2007a) (Lusardi und Mitchell 2007b) (van Rooij et al. 2008)	Planung der Altersvorsorge
(Lusardi und Mitchell 2007a) (Stango und Zinman 2008) (van Rooij et al. 2008) (Monticone 2009)	Haushaltsnettovermögen
(van Rooij et al. 2007) (van Rooij et al. 2008)	Aktieninvestments
(Hogarth und Hilgert 2002) (Hilgert und Hogarth 2003) (Agnew et al. 2007) (Hastings und Tejada-Ashton 2008)	Besitz von Finanzprodukten (Anzahl, Art, Zusammensetzung der Portfolios)
(Hilgert und Hogarth 2003) (Lusardi und Tufano 2009)	Verschuldung, Management von Krediten (unter anderem Hypothekenkredite)
<b>Deutschland</b>	
(Bucher-Koenen 2009a) (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008c) (Müller und Weber 2010)	Besitz von Finanzprodukten
(Leinert 2004a) (Leinert und Wagner 2004) (Leinert 2006)	Aufschiebeverhalten

**Tab. 2: Überblick über Studien zur Financial Literacy**

<sup>411</sup> Die Definition der Financial Literacy ist Gegenstand des Kap. 5.2.7.

<sup>412</sup> Auf Arbeiten, die den Stand der Financial Literacy dokumentieren ohne Zusammenhänge mit den individuellen, wirtschaftlichen Verhaltensweisen zu untersuchen, wird nur verwiesen. Siehe hierzu z.B. (OECD 2005).

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.<sup>413</sup>

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.<sup>414</sup> Aktuelle Forschungsergebnisse bestätigen eine Beeinflussung in beide Richtungen.<sup>415</sup>

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.<sup>416</sup>

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.<sup>417</sup> In einer Studie von Christelis et al. (2009) wurde beispielsweise gezeigt, dass Eigenschaften wie rechnerische

---

<sup>413</sup> 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.

<sup>414</sup> 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.

<sup>415</sup> Siehe (van Rooij et al. 2008) vs. (Monticone 2009).

<sup>416</sup> 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.

<sup>417</sup> Vgl. (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008c, S. 31).

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

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.<sup>419</sup> Im Jahr 2004 haben Lusardi und Kollegen den amerikanischen Health and Retirement Survey (HRS) um ein Konzept zur Erhebung der Financial Literacy ergänzt,<sup>420</sup> das inzwischen in der Forschungspraxis als Maßstab für das grundlegende Finanzwissen gilt und in weiteren Studien auch im europäischen Raum verwendet wird.<sup>421</sup> 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.<sup>422</sup> 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 Frauen<sup>423</sup> und in der Untersuchung der wohlhabenden, besser ausgebildeten berufstätigen Amerikaner.<sup>424</sup> 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-

---

<sup>418</sup> 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.

<sup>419</sup> Einen Gesamtüberblick hierzu bietet (Lusardi 2008).

<sup>420</sup> Vgl. (Lusardi und Mitchell 2006).

<sup>421</sup> 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).

<sup>422</sup> Vgl. (Lusardi und Mitchell 2006).

<sup>423</sup> Vgl. (Lusardi 2006).

<sup>424</sup> Vgl. (Lusardi und Mitchell 2007b).

sonen untersucht.<sup>425</sup> Die abgefragten Wissensbereiche bezogen sich einerseits auf Aspekte, die für das allgemeine Finanzinvestment von Bedeutung sind wie Produktwissen, Bewertungskriterien von Investmentprodukten und Inflation. Andererseits ging die Erfassung der Financial Literacy auf das Thema Altersvorsorge im Speziellen ein, indem das geschätzte Rentenniveau abgefragt wurde. Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Im Fragebogenabschnitt zum Produktwissen haben Befragte bei jener Aufgabe am besten abgeschnitten, in welcher sie ein Finanzprodukt auswählen sollten, das die höchsten *Kündigungskosten* während der ersten drei Jahre des Vertragszeitraums aufweist.<sup>426</sup> Fast 68% haben die Kapitallebensversicherung angegeben, was auch die korrekte Antwort war.
- Im Hinblick auf die Bewertung der *Rendite* haben dagegen nur 44,5% der Befragten Aktien bzw. Aktienfonds korrekt als Anlageprodukte mit dem höchsten Wertzuwachs in den letzten 20 Jahren ausgewählt.
- Ebenfalls weniger als die Hälfte der Befragten haben die *Sicherheit* der Finanzprodukte gegenüber Wertverlusten richtig eingeschätzt.<sup>427</sup> Das mangelnde Verständnis im Finanzbereich wird noch deutlicher, wenn man die Einschätzung der Sicherheit von Sparbüchern und von Aktien in Betracht zieht. Beide Finanzinstrumente sind jeweils von einem Drittel der Befragten als sicheres Produkt angesehen worden.<sup>428</sup>
- Außerdem scheinen die Befragten zwar den grundlegenden Mechanismus zu verstehen, dass *Inflation* die Kaufkraft mindert; sie überschätzen allerdings die Wirkungsstärke dieses Effektes um 22%.<sup>429</sup>
- Eine weitere Frage, die Einschätzung der monatlichen Rentenleistung für einen Durchschnittsverdiener, der 30 Jahre in die gesetzliche Rentenversicherung eingezahlt hat, zeigte im Durchschnitt ebenfalls eine wesentliche Abweichung von den tatsächlichen Werten.<sup>430</sup>

Aus den Antworten auf die oben beschriebenen Wissensfragen und aus der Anzahl der von den Befragten bereits abgeschlossenen Vorsorgeverträge (als Indikator für Finanzerfahrung<sup>431</sup>) hat Leinert einen Index der Financial Literacy gebildet. Dieser Index wurde dann in

---

<sup>425</sup> Vgl. (Leinert 2004a) und (Leinert und Wagner 2004).

<sup>426</sup> Vgl. (Leinert und Wagner 2004, S. 429).

<sup>427</sup> Die Frage war so konstruiert, dass Befragte aus einer vorgegebenen Liste der Finanzprodukte jene auswählen sollten, die höchste Sicherheit bieten. Die Kapitallebensversicherung ist von 47,6% der Befragten an erster Stelle genannt worden und festverzinsliche Wertpapiere von 43,7%.

<sup>428</sup> Die Zustimmungswerte für das Sparbuch lagen bei 26,9% und für Aktien bei 27,2%.

<sup>429</sup> Vgl. (Leinert 2004a, S. 26).

<sup>430</sup> Wissensdefizite zur gesetzlichen Rentenversicherung wurden in Deutschland ferner festgestellt von z.B. (Boeri et al. 2000). Ein geringer Wissensstand bezüglich der staatlichen Alterssicherungssysteme ist ebenfalls im Ausland zu beobachten, vgl. dazu z. B. (Gustman und Steinmeier 2004) und die dort angegebene Literatur.

<sup>431</sup> Im Sinne des Ansatzes „Learning by Doing“ geht Leinert davon aus, dass das Finanzwissen aus dem Umgang mit Finanzprodukten resultieren kann und begründet damit die Einbeziehung der Variable „Anzahl von Versiche-

Verbindung mit Aussagen gesetzt, die den Umgang mit finanziellen Angelegenheiten charakterisieren sollten. Die Ergebnisse sind empirisch begründete Hinweise darauf, dass geringes Finanzwissen sich auf die Auseinandersetzung mit Altersvorsorge hemmend auswirken kann.<sup>432</sup> Nahezu 60% der Befragten im ersten Quartil des Financial-Literacy-Index, womit der niedrigste Wissensstand und die geringste Finanzerfahrung beschrieben wird, haben die Tendenz gezeigt, finanzielle Entscheidungen wiederholt auf einen späteren Zeitpunkt zu verschieben. Unter den gut informierten und erfahrenen Befragten im vierten Quartil des Index waren dies dagegen 38%. Noch stärkere Differenzen zeigten sich bei Angaben zum empfundenen Schwierigkeitsgrad der Finanzfragen und bei der verbleibenden Unsicherheit bezüglich real bereits getroffener Finanzentscheidungen. Darüber hinaus beschäftigen sich Befragte mit niedrigen Werten des Financial-Literacy-Index persönlich ungern mit ihren Finanzen und investieren auch nur wenig Zeit in finanzielle Angelegenheiten. Wie Leinert auch in einer anderen Studie zeigte, hindert insbesondere das Aufschieben von finanziellen Angelegenheiten die Umsetzung einer bereits gefassten Altersvorsorgeabsicht.<sup>433</sup>

Zusammenhänge zwischen der Financial Literacy und Finanzverhalten in Bezug auf Altersvorsorge haben ferner **Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm** in drei Studien ausführlich untersucht.<sup>434</sup> Das hierfür erarbeitete Konzept der Financial Literacy umfasst neben dem deklarativen (d.h. auf Fakten bezogenen) Wissen Rechenaufgaben zum Zinseszinsseffekt und darüber hinaus die Risiko-Rendite Bewertung von Finanzprodukten sowie Problemlösungsaufgaben, die echten Entscheidungssituationen soziodemographisch differenzierter Personen ähneln sollten.<sup>435</sup> Ziel war es, nicht nur die Wissenskomponente, sondern die praktische Anwendung der Kenntnisse, also das prozedurale Wissen, zu überprüfen. Es zeigte sich, dass die Befragten, die einen höheren Financial-Literacy-Wert erzielten, auch diejenigen waren, die über eine größere Anzahl an Finanzprodukten verfügten und ein höheres Gesamtfinanzvermögen aufwiesen.<sup>436</sup> Ein positiver Zusammenhang mit dem Finanzwissen lag ebenfalls vor, wenn unabhängig vom Besitzstand an Finanzprodukten die Häufigkeit verschiedener Vorsorgemaßnahmen im vorangegangenen Jahr (z.B. Sparen für eine Immobilie) herangezogen wurde.<sup>437</sup>

---

rungsprodukten im Besitz“ in den Index. Eine abweichende Meinung vertreten z.B. (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008c), die den Besitzstand von Finanzprodukten als einen Indikator für Verhalten und nicht für Finanzerfahrung ansehen.

<sup>432</sup> Vgl. (Leinert 2004a, S. 29).

<sup>433</sup> Vgl. (Leinert 2004c).

<sup>434</sup> Vgl. (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008a), (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008b), (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008c).

<sup>435</sup> Vgl. (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008c).

<sup>436</sup> Vgl. (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008c, S. 28ff).

<sup>437</sup> Vgl. (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008b), Financial Literacy wurde in dieser Teilstudie nur als Faktenwissen abgefragt.



Die neuesten Daten über Financial Literacy in Deutschland liefert die repräsentative Haushaltsbefragung der **SAVE-Studie**.<sup>438</sup> Das Drei-Fragen-Konzept wurde von Lusardi (2006) übernommen. Unter Berücksichtigung der einfachen Frageformulierung weisen die Ergebnisse darauf hin, dass ein grundlegendes Verständnis von finanziellen Zusammenhängen in der deutschen Bevölkerung vorhanden ist.<sup>439</sup> So haben ungefähr 85% der befragten Haushaltsvorstände die Frage nach dem *Zinseszins- und Inflationseffekt* richtig beantwortet. Die dritte Frage zu *Risikounterschieden* zwischen einer einzelnen Aktie und einem Aktienfonds haben allerdings nur leicht über 57% korrekt eingeschätzt. Betrachtet man die Fragen insgesamt, dann zeigt sich, dass knapp über die Hälfte der Probanden (52%) alle *drei* Antworten richtig angegeben haben, während ein Drittel (31%) nur *zwei* Fragen fehlerfrei beantwortet haben, darunter am häufigsten die einfacheren zum Zinseszins und zur Inflation.

In Hinblick auf das Altersvorsorgeverhalten hat die SAVE-Studie gezeigt, dass die Financial Literacy mit dem Vorsorgestatus variiert.<sup>440</sup> Die Anzahl der korrekten Antworten von 2,6 in der Gruppe der bereits vorsorgenden Befragten unterscheidet sich signifikant von der entsprechenden Anzahl bei den *nicht vorsorgenden*, denen lediglich 2,25 Fragen als korrekt angerechnet werden konnten. Es ist nahe liegend, dass die Vorsorgenden gerade diejenigen sind, die häufiger drei richtige Antworten hatten. Das Finanzwissen unterscheidet sich im Weiteren in Abhängigkeit von der Form der Altersvorsorge. Die Besitzer von ausschließlich einer *Riester-Rente* beantworteten im Durchschnitt 2,47 Fragen korrekt, während die Befragten mit *mehreren Finanzprodukten* zur Altersabsicherung im Schnitt schon 2,64 der richtigen Antworten erreichten.<sup>441</sup>

Eine Auswertung der bestehenden Literatur zur Financial Literacy weist darauf hin, dass das Finanzwissen ein wichtiger Faktor bei der Auseinandersetzung mit dem Thema Altersvorsorge sein kann. Wie in diesem Kapitel am Beispiel der Studien von Lusardi dargelegt, ist die Financial Literacy für die Vorsorgeplanung relevant. Im Weiteren wurde für Deutschland mit den Ergebnissen von Leinert belegt, dass der Umfang des Finanzwissens die Auseinandersetzung mit Altersvorsorge beeinflussen kann. Dies wurde daran veranschaulicht, dass Befragte mit höheren Werten des Financial-Literacy Index finanzielle Angelegenheiten in geringerem Umfang aufschieben, sich mit finanziellen Themen gerne beschäftigen und mehr Zeit dafür einsetzen. Die Studien von Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm sowie Bucher-Koenen

---

<sup>438</sup> Für das Messkonzept und -instrument der Financial Literacy vgl. (Börsch-Supan, Axel; et al. 2008) und für die Auswertung (Bucher-Koenen 2009b), (Bucher-Koenen 2009a).

<sup>439</sup> Vgl. (Bucher-Koenen 2009a, S. 13). Der Vergleich mit den Ergebnissen von (Lusardi und Mitchell 2006) für die USA zeigt, dass die deutschen Befragten die Finanzfragen besser beantwortet haben. Unterschiede im Untersuchungsdesign erschweren allerdings weitere Schlussfolgerungen. Die SAVE-Studie bezieht sich auf die Gesamtbevölkerung, während das HRS die über 50-jährigen befragt.

<sup>440</sup> Vgl. (Bucher-Koenen 2009a, S. 22ff).

<sup>441</sup> Bei den Befragten, die mehrere Finanzprodukte besaßen, spielte das Vorhandensein der Riester-Rente keine Rolle. Vorsorgende Personen ohne Riester-Rente hatten im Durchschnitt 2,65 Antworten richtig genannt und jene mit mehreren Altersvorsorgeprodukten inklusive der Riester-Rente 6,64.

spannen den Bogen zum Verhalten, indem sie zeigen, dass Finanzwissen mit dem Besitz von Altersvorsorgeprodukten einhergeht.

## 4.4 Konative Einflussfaktoren

### 4.4.1 Relevanz der Altersvorsorge als Sparziel

Altersvorsorge als Sparziel erlangt einen hohen Stellenwert unter den Sparbemühungen.<sup>442</sup>

Die Sparziele können z.B. durch direkte Abfrage ermittelt werden.<sup>443</sup> Sie weisen unmittelbar auf den Gegenstand des Sparvorgangs hin, bringen aber zugleich die eigentlichen Sparmotive zum Ausdruck, die sich wegen des latenten Charakters einer direkten Messung entziehen. Die Sparmotive sind dahingehend von Bedeutung, dass sie die Antwort auf die Frage geben, „warum“ gespart wird und dadurch die inneren Beweggründe des Sparens offenbaren.<sup>444</sup>

Die Notwendigkeit, die Hierarchie der Sparziele in der Analyse der Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft zu berücksichtigen, ergibt sich also aus der Verhaltensrelevanz der dahinter stehenden Motive.<sup>445</sup>

In der **Motivationspsychologie** kann man unterschiedliche Erklärungsansätze dafür finden, wie die Motivation entsteht und funktioniert.<sup>446</sup> Gemeinsam sind ihnen zwei grundlegende Komponenten, die bereits an der Beschreibung der Motivation als *Ausrichtung auf das Handlungsziel* erkennbar sind.<sup>447</sup> Zum einen ist das die aktivierende Komponente in Form der Antriebskräfte. Die hier gemeinten Emotionen (bzw. Triebe) erzeugen einen inneren Erregungszustand und setzen das Individuum in Bewegung. Sie geben Veranlassung zum Handeln und lenken das Verhalten in eine allgemein ablehnende oder hinwendende Richtung gegenüber einer Handlungsalternative.<sup>448</sup> Ob das Verhalten auf bestimmte Ziele ausgerichtet und dann ausgeführt wird, hängt von der zweiten – kognitiven – Komponente der Motivation ab. Sie umfasst die Prozesse der bewussten und willentlichen Verhaltenssteuerung, also einer Analyse der Situationsumstände, einer Zielsetzung und dann der Handlungsausfüh-

---

<sup>442</sup> Vgl. Kap. 2.1.1, das die Struktur der Sparziele behandelt.

<sup>443</sup> Vgl. (Spieß 2005, S. 58).

<sup>444</sup> Vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 141), (Spieß 2005, S. 58), (Brandstätter 2005, S. 273).

<sup>445</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 264).

<sup>446</sup> Vgl. (Wiswede 1973, S. 78ff), (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 141ff), (Brandstätter 2005). Generell erfolgt die Unterscheidung der Schwerpunktsetzungen nach der emotionalen bzw. kognitiven Komponente der Motivation. Im ersten Fall wird die aktivierende Rolle der zugrunde liegenden Emotionen (bzw. Triebe) hervorgehoben. In den kognitiven Theorien wird die Motivation vorrangig als ein handlungsbezogener Steuerungsvorgang mit einer Zielorientierung verstanden. Diese Konzeptualisierung der Motivation weist Gemeinsamkeiten mit dem Konstrukt der Einstellung auf, woraus sich ebenfalls ähnliche Messverfahren für beide Konstrukte ergeben.

<sup>447</sup> Vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 142).

<sup>448</sup> Vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 141).

rung.<sup>449</sup> Die Motivation beeinflusst also nicht nur die Richtung des Verhaltens, sondern auch die Intensität der Anstrengungen und die Ausdauer bei der Zielverfolgung.<sup>450</sup>

Die wohl bekannteste Motivationstheorie - die Bedürfnispyramide<sup>451</sup> von Maslow (1954) - gehört zu den sogenannten Inhaltstheorien.<sup>452</sup> Die Ansätze dieser Theorien stellen die Art der Motive in den Vordergrund und leiten sie von den Zielen ab, auf deren Erreichung das Handeln ausgerichtet ist. Maslow zufolge werden zuerst Defizite in den physiologischen Bedürfnissen, dann Bedürfnisse nach Sicherheit sowie nach sozialer Zugehörigkeit und Anerkennung befriedigt, und anschließend das Wachstums-Bedürfnis der Selbstverwirklichung.

Obwohl Maslows Theorie wissenschaftlich umstritten ist,<sup>453</sup> hat sie eine breite Anwendung in wirtschaftswissenschaftlichen Fragestellungen gefunden.<sup>454</sup> So leitet z.B. Obele (1998) in Anlehnung an Maslow die Bedürfnisse privater Haushalte ab und analysiert, inwieweit diese durch Finanzdienstleistungen befriedigt werden können. Xiao und Noring (1994) beobachten mit steigenden finanziellen Möglichkeiten eine Verschiebung der Sparmotive vom „Sparen für die täglichen Ausgaben“ über „Sparen für unerwartete Ereignisse“ bis hin zum Sparziel „Alters- und Kindervorsorge sowie Wachstum“. Analog zur Funktionsweise der Pyramide Maslows wird die Interpretation vorgeschlagen, dass zuerst die grundlegenden und erst dann Bedürfnisse höherer Ordnung handlungsleitend auch für die Sparbemühungen sind. Ein ähnliches Hierarchiemodell der finanziellen Bedürfnisse hat Lindqvist 1981 vorgestellt.<sup>455</sup>

Die zweite Gruppe der Motivationstheorien sind die Prozesstheorien, die den Akt der Zielwahl und der Zielverfolgung hervorheben.<sup>456</sup> Sie gehen der Frage nach, unter welchen Bedingungen man motiviert ist, gerade diese und nicht eine andere Handlung ausführen zu wollen. Die Antwort lautet, dass jene Option gewählt wird, die die größte Chance für die Ziel-

---

<sup>449</sup> Vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 143f), (Werth 2004, S. 194f), (Spieß 2005, S. 60).

<sup>450</sup> Vgl. (Werth 2004, S. 188), (Spieß 2005, S. 58), (Brandstätter 2005, S. 273).

<sup>451</sup> Die Begriffe des Bedürfnisses und des Motivs werden in der Literatur oft synonym verwendet, vgl. dazu (Städler 1998, S. 107). Nach (Häcker und Stapf 2004, S. 109) bedeutet das Bedürfnis einen „Zustand eines Mangels, des Fehlens von etwas, dessen Behebung verlangt wird“. Für weitere Interpretationsmöglichkeiten im historischen Überblick vgl. (Lisowsky 1968, S. 1-13), der betont, dass das Bedürfnis sich nicht nur aus einem Mangelzustand, sondern auch aus einem Überfluss ergeben kann. Der Drang zur Herstellung eines Gleichgewichtes wird als das gemeinsame Element zwischen dem Bedürfnis und dem Motiv gesehen: „Bedürfnis und Motiv sind nicht etwa identisch, aber es ist ein Aspekt des Bedürfnisses, dass es Motiv sein, d.h. als Handlungs-erklärung dienen kann“ (Scherhorn 1959, S. 88).

<sup>452</sup> Eine weitere Motivationstheorie dieser Art wurde von McClelland vorgeschlagen. Bei ihm ergibt sich die Motivation aus den antizipierten Emotionen und wird unterteilt in Leistungs-, Macht- und Anschlussmotiv. Vgl. (Brandstätter 2005, S. 273-276).

<sup>453</sup> Die wichtigsten Kritikpunkte betreffen in erster Linie die Abgrenzung und den Inhalt der Bedürfniskategorien und zweitens die Annahme einer hierarchischen Ordnung. Mehr zur Kritik z.B. in (Wahba und Bridwell Lawrence 1976), (Möller 1983), (Bänsch 1989, S. 20f), (Obele 1998, S. 17f) und (Pepels 2005, S. 59). Eine Modifikation der Motivationstheorie von Maslow hat 1969 Alderfer vorgeschlagen. Er hat die Anzahl der Klassen auf drei (Existence, Relatedness und Growth) reduziert und damit den Einwand der erschwerten Zuordnung der Bedürfnisse entschärft. Mehr dazu z.B. in (Raab und Unger 2005, S. 212).

<sup>454</sup> Ein klassisches Beispiel dafür ist die Arbeits- und Organisationspsychologie.

<sup>455</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 188ff). Die Sparmotive nach Lindqvist sind „Geldmanagement“, „Puffer für Notfälle“, „Erreichung der festgelegten Ziele“ und „Vermögensmanagement“.

<sup>456</sup> Vgl. (Brandstätter 2005, S. 276f). Zur Abgrenzung der willentlichen Prozesse und ihrer Relevanz für die Zielverfolgung siehe das nächste Kapitel 4.4.2.

erreichung verspricht. Dieses Erwartung-Wert-Prinzip ähnelt einerseits dem ökonomischen Ansatz der Nutzenmaximierung und andererseits der Ziel-Mittel-Analyse (Means-End-Analysis) der Einstellungsforschung.<sup>457</sup>

Der erste systematische und wohl bekannteste Katalog der Sparmotive in der Ökonomie stammt von Keynes (1936), der die folgenden Sparmotive unterschieden hat: Precaution (Sicherheit), Foresight (Voraussicht, Vorsorge zwecks langfristigem Ausgleich von Schwankungen des Einkommens), Calculation (Rendite erzielen), Improvement (Verbesserung des Lebensstandards), Independence (Unabhängigkeit), Enterprise (Unternehmungslust, Investitionen zum eigenen Vorteil), Pride (Vererben) und Avarice (Habgier, Geiz).<sup>458</sup> Browning und Lusardi haben später das Motiv der Abzahlung preiswerter und langlebiger Gebrauchsgüter hinzugefügt.<sup>459</sup>

Nach dem Grad der Konkretheit der Sparziele unterscheidet man das *unbestimmte Zwecksparen* für Ereignisse, deren Eintritt nicht sicher ist, wie z.B. für Zeiten der Arbeitslosigkeit, Krankheit, Notfälle usw. und das *bestimmte Zwecksparen* für eine definierte und zeitlich annähernd festgelegte Verwendung, wie für die Ausbildung der Kinder oder den Erwerb einer Immobilie.<sup>460</sup> Darüber hinaus existiert das intrinsisch betriebene *Sparen als Selbstzweck*. Das Differenzierungsmerkmal nach der Konsumnähe ist ferner in der grundlegenden und weit verbreiteten Aufteilung des Sparens in das *Vorsorge- und Konsumsparen* zu erkennen.<sup>461</sup>

Die **Wirtschaftspsychologie** greift auf die Erkenntnisse der Motivationsforschung zurück und unterscheidet vier Beweggründe des Sparens:<sup>462</sup>

- *Das Sicherheitsmotiv* (Vorsorge) resultiert aus dem Streben nach einer grundlegenden Existenzabsicherung und ist in den heutigen Industrieländern auf die Beibehaltung des gewohnten Lebensstandards gerichtet.
- *Das Kontrollmotiv* (Macht) liegt vor, wenn mit den Ersparnissen Autonomie, Unabhängigkeit, Eigenständigkeit angestrebt wird.
- *Das Leistungsmotiv* (Ertrag) zeigt sich, wenn mögliche finanzielle Gewinne den Auslöser für den Sparvorgang darstellen.
- *Das Prestigemotiv* (Anerkennung) manifestiert sich in einer Bestrebung, durch die Ersparnisse den eigenen Status aufzubauen, die gesellschaftliche Position zu betonen oder Sympathie und Zuneigung des Umfelds zu gewinnen.

---

<sup>457</sup> Vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 144) und (Brandstätter 2005, S. 273).

<sup>458</sup> In der Übersetzung von (Moser 2007, S. 213).

<sup>459</sup> Vgl. (Browning und Lusardi 1996).

<sup>460</sup> Vgl. (Wiswede 1973, S. 40-42).

<sup>461</sup> Vgl. (Wiswede 1995, S. 170).

<sup>462</sup> Vgl. (Wiswede 1995, S. 170f).

Sucht man nach einer empirischen Bestätigung der Verhaltensrelevanz der Sparmotive, so wird ersichtlich, dass die Forschung sich bislang schwerpunktmäßig mit dem Sicherheitsmotiv (Precautionary Motive) beschäftigt hat.<sup>463</sup> Dabei wird die Erklärungskraft dieses Motivs generell bestätigt. So zeigen Kennickell und Lusardi (2005) mit amerikanischen Daten aus dem Survey of Consumer Finances, dass das Sicherheitsmotiv im Durchschnitt für nur ungefähr 8% des Gesamtnettovermögens verantwortlich ist, wobei seine Bedeutung in den zwei soziodemographischen Gruppen der Haushalte von Senioren und von Selbstständigen maßgeblich zunimmt. Im Gegensatz dazu kommt eine Studie von Carroll und Samwick (1998) zu dem Schluss, dass 32% bis 50% des Haushaltsvermögens sich auf das Sicherheitsmotiv zurückführen lassen.<sup>464</sup> Diese Diskrepanzen ergeben sich aus dem unterschiedlichen Untersuchungsdesign.<sup>465</sup> Erstens wird das Sicherheitsmotiv in der Forschung primär in Zusammenhang mit dem Einkommensrisiko gesehen, das zudem unterschiedlich operationalisiert werden kann. In der Realität kann die Motivation zum Vorsichtssparen allerdings aus anderen Gründen resultieren als aus Einkommenschwankungen, wie z.B. aus antizipierten Gesundheitskosten, Langlebigkeit, Risikoaversion usw. Die Zielgröße wird von den Forschern ebenfalls unterschiedlich definiert als Gesamt- bzw. Finanzvermögen oder als Sparquote bzw. Sparrate.

Für Deutschland weisen die Analysen aus der SAVE-Studie auf einen positiven Zusammenhang zwischen dem Motiv der Altersvorsorge sowie des Eigentumserwerbs und den Sparraten besonders bei Haushalten von jüngeren Personen hin, während bei den Älteren das Erbmotiv und Vorsorge im Allgemeinen das Sparverhalten insgesamt stärker beeinflussen.<sup>466</sup>

Überträgt man die oben ausgeführten theoretischen Überlegungen und vorgestellten empirischen Ergebnisse auf die Fragestellung der Altersvorsorge, so ist es plausibel, dass die Altersvorsorge aus dem Antrieb der Sicherheitsbedürfnisse resultiert.<sup>467</sup> Die Sicherheit ist dabei ein anzustrebender Zustand, der allerdings niemals vollkommen erreicht werden kann.<sup>468</sup> Er ist aber durch qualitativ unterschiedliche und zusammenhängende Facetten gekennzeichnet.<sup>469</sup> Der Klassifikation von Scherke (1963) zufolge resultieren die Sicherheits- und Schutzbedürfnisse aus empfundenen Gefährdungssituationen, die unterschiedliche Bereiche betreffen wie z.B. die Finanzlage im Ruhestand. So trägt die Altersvorsorge zur Stärkung der *äußeren Sicherheit* bei, indem sie Finanzmittel bereitstellt. Altersvorsorge kann aber zugleich

---

<sup>463</sup> Ein ausführlicher Literaturüberblick zum Sicherheitsmotiv findet sich in (Kennickell und Lusardi 2005) sowie in (Essig 2005, S. 5), (Schunk 2007, S. 9). Zu anderen Sparzielen siehe (Wärneryd 1999, S. 264ff).

<sup>464</sup> Vgl. (Carroll und Samwick 1998).

<sup>465</sup> Eine kritische Analyse hierzu findet sich in (Kennickell und Lusardi 2005).

<sup>466</sup> Vgl. (Schunk 2007).

<sup>467</sup> Aufgrund der Heterogenität der Sparmotive kann man nicht ausschließen, dass dem Altersvorsorgesparsparen auch andere Motivationen zugrunde liegen wie z.B. der Wunsch nach Anerkennung oder sozialer Druck. Ähnlich in (GDV 2004, S. 30).

<sup>468</sup> Vgl. (Haller 1975, S. 17) und (Schwebler 1977).

<sup>469</sup> Zur Konzeption der „Sicherheit“ vgl. (Haller 1975, S. 10ff), ähnlich (Schwebler 1977, S. 11).

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.<sup>470</sup>

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.<sup>471</sup> 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.<sup>472</sup>

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

---

<sup>470</sup> Vgl. (Maslow 1977, S. 79).

<sup>471</sup> Vgl. (Bohn 1969, S. 74f).

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

zwei Mal interviewt wurden.<sup>473</sup> 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).<sup>474</sup> 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.<sup>475</sup> Heckhausen und Gollwitzer verwenden in diesem Zusammenhang eine Metapher und vergleichen den Übergang von Motivation zum Willen mit dem Überschreiten des Rubikon.<sup>476</sup> 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.<sup>477</sup> In der darauf folgenden Phase des Planens (*präaktional*) und dann in der Phase des Handelns (*aktional*) wirkt sich der Wille aus.<sup>478</sup>

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.<sup>479</sup> Die Selbstkontrolle hilft somit, den Versuchungen zu widerstehen und wird daher oft als Regulationssystem interpretiert.<sup>480</sup>

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

---

<sup>473</sup> Vgl. (Leinert 2003).

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

<sup>475</sup> (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.

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

<sup>477</sup> Vgl. (Heckhausen und Gollwitzer 1987, S. 103).

<sup>478</sup> 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.

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

<sup>480</sup> Vgl. (Baumeister und Heatherton 1996).

Bawerk nennt die Willensschwäche zusammen mit fehlender Vorstellungskraft und Unsicherheit der Zukunft als Gründe für eine Wertunterschätzung der künftigen und Bevorzugung der aktuellen Güter.<sup>481</sup>

Die Probleme der Selbstkontrolle werden heute unter verschiedenen Gesichtspunkten betrachtet.<sup>482</sup> Gemeinsam ist ihnen die Erkenntnis einer Gegenwärtspräferenz, die sich darin äußert, dass das „Hier und Jetzt“ gegen „alles Spätere“ höher gewichtet wird. Dieses Phänomen wurde beobachtet sowohl in psychologischen Experimenten zum „Belohnungsaufschub“ und zur „Impulsivität“<sup>483</sup> als auch in entscheidungstheoretischen Studien, die intertemporale Entscheidungssituationen modellieren.<sup>484</sup> Die entsprechenden Studien kommen zu dem Schluss, dass die Bewertung der in der Zukunft liegenden Alternativen davon abhängt, wie weit ihr Eintritt vom aktuellen Bewertungsmoment entfernt ist. Je näher er liegt, desto stärker wird die Präferenz für den sofortigen Nutzen und die Abneigung gegen sofortige Kosten. Das folgende Beispiel soll dies erläutern:<sup>485</sup> bei der Wahl zwischen 100€ in 24 Wochen und 110€ in 28 Wochen fällt die Entscheidung normalerweise zugunsten der höheren Auszahlung; bei der Wahlkonstellation 100€ jetzt oder 110€ in vier Wochen verschiebt sich dagegen die Präferenz auf den sofortigen niedrigeren Betrag auch wenn die Wartezeit zwischen den Auszahlungen gleich bleibt.

Dieses Phänomen des Präferenzwechsels wird mit der hyperbolischen Diskontierung beschrieben, die zeigt, dass die näher liegenden Konsequenzen mit einem höheren Faktor diskontiert werden im Vergleich zu den weiter entfernten. Die Relevanz für die Probleme der Selbstkontrolle wird offensichtlich, wenn man an ein Versprechen denkt, mit dem Altersvorsorgesparen anfangen zu wollen, dies in der aktuellen Zeitperiode allerdings nicht umsetzt und folglich wiederholt auf einen späteren Zeitpunkt verschiebt.<sup>486</sup>

Unterschiedliche Ansätze versuchen eine Antwort auf die Frage zu geben, warum Menschen sich inkonsequent verhalten.<sup>487</sup> In Bezug auf Sparverhalten hat die *Economic Theory of Self-Control* von Thaler und Shefrin (1981) große Beachtung erlangt. Der Ansatz veranschaulicht die duale Präferenzstruktur mit zwei „Ichs“, die zugleich in einem Individuum existieren. In der langfristigen Perspektive kommt der *Planner* zum Einsatz, während kurzfristig der *Doer* agiert. Thaler und Shefrin verstehen diese „Doppelseitigkeit“ als Teil der menschlichen Natur und sehen zugleich Ähnlichkeiten zu Konflikten innerhalb einer wirtschaftlichen Organisation,

---

<sup>481</sup> Vgl. (Wärneryd 1999, S. 104-106). Mehr dazu in Kap. 2.1.2.2 dieser Arbeit.

<sup>482</sup> Vgl. (Sjöberg et al. 1998), (Wärneryd 1999, S. 280-284), (Nyhus und Webley 2006).

<sup>483</sup> Pionier auf diesem Gebiet war Mischel, der sich mit dem Phänomen des Belohnungsaufschubs („Delay of Gratification“) experimentell beschäftigt hat; siehe z.B. (Mischel 1961) sowie die Forschungsarbeiten von Ainslie zum impulsiven Verhalten (Impulsiveness), z.B. (Ainslie 1975).

<sup>484</sup> Ein Literaturüberblick hierzu findet sich in (Nyhus und Webley 2006, S. 299-303).

<sup>485</sup> Nach (Jungermann et al. 2005, S. 89).

<sup>486</sup> Vgl. (Mitchell und Utkus 2004, S. 6f).

<sup>487</sup> Für eine Zusammenfassung dazu siehe (Nyhus und Webley 2006, S. 303-305).



so wie sie sich gemäß der Prinzipal-Agent-Theorie aus widersprüchlichen Zielsetzungen der Manager (operationale Ebene) und des Inhabers (strategische Ebene) ergeben. Die Polarisierungsprofile beider „Ichs“ entwickeln sich derart, dass der *Doer* kurzfristig handelt, auf die Gegenwart konzentriert ist und eher impulsive und emotionale Verhaltensweisen zeigt. Der *Planner* hingegen ist durch langfristiges Denken, Voraussicht und überlegtes, eher rationales Handeln gekennzeichnet.<sup>488</sup> Die beiden „Ichs“ führen einen „Kampf“. Beide wollen den Nutzen maximieren, ihre Präferenzen sind allerdings nicht vereinbar, denn die Präferenz des Doers, alle freien Finanzmittel in der aktuellen Zeitperiode für Konsumzwecke auszugeben, wirkt normalerweise stärker als die Präferenz des Planners, das Einkommen zwischen Konsum und Sparen über mehrere Perioden zu verteilen. Das Problem gründet darin, dass der Doer nicht imstande ist bzw. es ihm sehr schwer fällt, Ausgaben zu kontrollieren. Der Planner kann aber Strategien zur Stärkung der Selbstkontrolle einführen und dadurch versuchen, das Verhalten des Doers zu verändern.<sup>489</sup> Mögliche Techniken hierzu sind zum Einen die *Änderung der Anreizstruktur* z.B. durch Auferlegung von „Strafen“ wie schlechtem Gewissen oder gesellschaftlicher Kritik bei Verhaltensweisen, die mit langfristigen Zielen nicht vereinbar sind. Diese Techniken sind besonders wirksam beim Vorhandensein von Kontrollmechanismen wie der Führung eines Haushaltsbuches oder der Offenlegung eigener Vorhaben gegenüber dem sozialen Umfeld, weil die Sanktionen dann schmerzhafter erscheinen. Zudem sind *Bindungsmechanismen* denkbar, die den Handlungsraum des Doers auf die erwünschten Alternativen einschränken, wie z.B. durch einen automatischen Abzug der Sparbeiträge oder hohe Kündigungskosten bei Sparprodukten.

Empirische Untersuchungen legen nahe, dass ein langfristiges Denken und Planen sich positiv auf den Vermögensaufbau auswirken kann. Munnell et al. untersuchten in einer Studie den Zusammenhang zwischen dem Zeithorizont in der Spar- und Konsumplanung der amerikanischen Haushalte und deren Beteiligung an der betrieblichen Altersvorsorge in Form der sogenannten 401 (k) Pläne.<sup>490</sup> Befragte mit einem Planungshorizont von bis zu einem Jahr waren seltener Mitglieder der betrieblichen Vorsorgeprogramme bzw. haben kleinere Sparbeiträge entrichtet als Befragte, die in Zeiträumen planten, die mehr als 5 Jahre umfassten.

Die Planungsaktivitäten in Bezug auf den Ruhestand haben auch Lusardi et al. mit dem Datensatz des HRS untersucht. Diejenigen, die häufiger an die Altersvorsorge dachten und mehr Planungsschritte hierzu unternommen hatten, konnten ein signifikant höheres Gesamtvermögen ausweisen als die Nicht-Planer.<sup>491</sup> Diese Ergebnisse bestätigen sich auch in der Analyse zweier unterschiedlicher Kohorten, die 1992 und 2004 erhoben wurden und bei de-

---

<sup>488</sup> Vgl. (Shefrin und Thaler 1992).

<sup>489</sup> Vgl. (Thaler und Shefrin 1981, S. 396ff).

<sup>490</sup> Vgl. (Munnell et al. 2001/2002).

<sup>491</sup> Vgl. (Lusardi 2000).

nen die Befragten zum Zeitpunkt des Interviews zwischen 51-56 Jahre alt waren.<sup>492</sup> Durch die Kohortenbildung wurden die Wirkungen berücksichtigt, die durch den externen gesellschaftlich-wirtschaftlichen Rahmen beeinflusst sind, in dem man aufwächst. Es waren Unterschiede in der Vermögensstruktur feststellbar. So verfügen die später Geborenen (befragt 2004) in der Regel über ein höheres Vermögen als ihre Vorgänger (befragt 1992), wobei dieses zum großen Teil auf Immobilienbesitz entfällt.

Die Probleme der Selbstkontrolle sind also von wirtschaftlicher Relevanz. Ihre Betrachtung kann Hinweise auf innere Barrieren geben, die bei der Umsetzung der Vorsorgehandlung hinderlich sein können

## 4.5 Verhaltenswissenschaftlicher Entscheidungsrahmen

Die verhaltenswissenschaftliche Altersvorsorgeforschung geht von einer individuellen Betrachtungsperspektive aus. In den vorausgegangenen Kapiteln wurden die Einflussfaktoren hergeleitet, die die Bereitschaft zur Altersvorsorge prägen und somit für den Abschluss eines Altersvorsorgevertrages relevant sein können.

Darüber hinaus sind Aspekte zu berücksichtigen, die darauf eingehen, unter welchen Rahmenbedingungen die Auseinandersetzung mit Altersvorsorge stattfindet. Dabei geht es um Denk- und Gefühlsmuster, die sich nicht unbedingt aus dem Charakteristikum einer Person ergeben wie z.B. Selbstkontrolle, sondern eher auf ein gemeinsames Bild der Altersvorsorge zurückzuführen sind.

Die Analyse in der vorliegenden Arbeit bezieht sich auf vier Fragestellungen, die in Anlehnung an Erkenntnisse der bisherigen Verhaltensforschung formuliert sind und im Folgenden auf den spezifischen Kontext der Altersvorsorge übertragen werden.

Die Fragestellungen lauten:

- *Hinderungsgründe der Altersvorsorge*

Will man das individuelle Bild der Altersvorsorge erforschen und sich der Frage nähern, was die wichtigsten Barrieren bei der Beschäftigung mit diesem Thema sind, ist es naheliegend, Menschen nach ihren Einschätzungen und Urteilen direkt zu fragen.

Diese Vorgehensweise hat den Charakter einer Meinungsumfrage und wurde in den bislang durchgeführten Marktforschungsstudien in Bezug auf Altersvorsorge überwiegend angewendet.<sup>493</sup> Im Ergebnis entstand ein breites Spektrum an möglichen individuellen Begründungen, die sich allerdings in ihrer Gesamtheit wegen unterschiedlicher Untersuchungsdesigns nicht

---

<sup>492</sup> Vgl. (Lusardi und Beeler 2006) und (Lusardi und Mitchell 2007a).

<sup>493</sup> Vgl. (tns infratest 2005, S. 11), (DIA und psychonomics AG 2005, S. 8), (BMAS 2006, S. 129), (IfD 2006b).

vergleichen lassen. Deshalb bietet es sich an, die bisherigen, explorativ gewonnenen Erkenntnisse in diesem Bereich zu überprüfen und zu systematisieren, um hieraus Schlussfolgerungen zur Struktur und Gewichtung der Hinderungsgründe abzuleiten.

- *Selbstbild von eigenen Aktivitäten zur Altersvorsorge*

Spätestens seit der Einführung der Riester-Rente 2002 ist das Produktangebot in Bezug auf Altersvorsorge sowie die Präsenz des Themas in den Medien erkennbar gestiegen. Eine mögliche Folge davon ist, dass Menschen sich durch die Vielfalt der Informationen überfordert fühlen.<sup>494</sup> Auf der anderen Seite ist es denkbar, aber bislang empirisch nicht untersucht, dass eine Präsenz von altersvorsorgebezogenen Informationen, sei es in Medienberichten oder in Rahmen von privaten Kontakten, zu einer unmittelbaren Beschäftigung mit dem Thema geführt hat.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wie das Veränderungspotenzial des Verhaltens hinsichtlich einer Intensivierung der Auseinandersetzung mit Altersvorsorge tatsächlich einzuschätzen ist. Die Antwort darauf kann eine Untersuchung des Selbstbildes von eigenen Aktivitäten hinsichtlich der Altersvorsorge liefern. Denn das Selbstbild enthüllt, was die Menschen aus ihrer Sicht bislang unternommen und inwieweit sie sich für dieses Thema engagiert haben. Dadurch können Hinweise darauf gewonnen werden, ob in der Einschätzung der Menschen die Möglichkeit besteht, weiteren Aufwand für zusätzliche Altersvorsorge erbringen zu können bzw. ob sich die Menschen diesbezüglich für nicht weiter belastbar halten.

- *Alltagsverständnis der Altersvorsorge*

Grundlegend für die Analyse der Bereitschaft zur Altersvorsorge ist die Information darüber, was unter dem Begriff Altersvorsorge im allgemeinen Sprachgebrauch verstanden wird. Denn es hängt vom alltäglichen Verständnis ab, welche Instrumente für die Altersvorsorge in Betracht kommen.

Die Wirtschaftspsychologie betont, dass das ökonomische Wissen von Laien im Vergleich zu Expertenwissen unvollständig und anders strukturiert sein kann.<sup>495</sup> Als Orientierungsrahmen dienen oft nicht faktische Ursachen-Wirkungs-Zusammenhänge, sondern Vorstellungen, die sich aufgrund der alltäglichen Erfahrung bilden.<sup>496</sup> Z.B. werden Laienvorstellungen über Verschuldung häufiger mit dem Argument finanzieller Engpässe oder mit Armut begründet und

---

<sup>494</sup> Vgl. die Aussagen aus den Interviews in (Pfeiffer et al. 2007).

<sup>495</sup> Vgl. (Kirchler 1995, S. 71). Die Risikoforschung kommt zu dem ähnlichen Schluss, dass die Betrachtungsperspektiven von Experten und Laien durch unterschiedliche Faktoren beeinflusst werden. Vgl. (Kemp 1993).

<sup>496</sup> Diese Tendenz konnte in international vergleichenden Studien bestätigt werden, woraus man auf ein universelles Phänomen schließen kann. Vgl. dazu (Tyszka und Sokolowska 1992) und (Antonides et al. 1997).

seltener mit persönlichen Ursachen wie unverantwortlichen Ausgaben, leichtsinnigem Geldmanagement usw. in Verbindung gebracht.<sup>497</sup>

Die Sparpsychologie zeigt im Weiteren, dass Menschen auch den Tatbestand „Sparen“ anders definieren als Ökonomen, woraus man ähnliche Effekte bei der Altersvorsorge vermuten kann.<sup>498</sup>

- *Assoziationsraum zur „eigenen Altersvorsorge“*

Die Fragestellung nach dem alltäglichen Verständnis kann vertieft werden, indem man die Bedeutungskomponenten der Altersvorsorge erforscht. Darunter sind Denk- und Gefühlsmuster zu verstehen, die sich bewusst oder unbewusst auf das Verhalten auswirken können. Die psychologisch fundierte Technik der Assoziationserhebung ermöglicht es, diese Inhalte zu erfassen.

Im Rahmen der Imagery-Forschung wurde die Wirkung der Gedächtnisbilder auf das Konsumentenverhalten bereits mehrmals gezeigt.<sup>499</sup> Z.B. bestimmen innere Bilder die Präferenzen und dienen als Orientierungspunkt oder Gedächtnisanker, so dass sie imstande sind, Personen gedanklich wie auch räumlich zu einer bestimmten Marke zu „führen“.

## 4.6 Soziodemographische Faktoren

Den Katalog der Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft schließen soziodemographische Merkmale ab. Deren Auswahl orientiert sich an der Praxis der sozialwissenschaftlichen Forschung und berücksichtigt die Relevanz für das spezifische Verhalten hinsichtlich der Altersvorsorge. Dabei wird auf Ausführungen in Kap. 6.2 dieser Arbeit verwiesen, in dem soziodemographische Charakteristika wie Geschlecht, Alter und Berufsstatus als Quotierungsmerkmale zur Stichprobenbildung begründet werden. Zudem interessiert der Bildungs- und Familienstand, die zu den *demographischen Standards* gehören.<sup>500</sup> Das Einkommen wird in der vorliegenden Arbeit getrennt betrachtet und repräsentiert die ökonomischen Einflussfaktoren.

---

<sup>497</sup> Für Beispiele für das wirtschaftliche Verständnis von Laien siehe (Kirchler 1995, S. 74ff).

<sup>498</sup> Vgl. (Lea et al. 1987, S. 211-214) und Kap. 2.1.3.4.

<sup>499</sup> Vgl. (Kroeber-Riel 1983), (Kroeber-Riel 1986a), (Kroeber-Riel 1986b), (Kroeber-Riel 1993, S. 81ff).

<sup>500</sup> Vgl. (Statistisches Bundesamt 2004).

# Teil II: Zwischen Theorie und Empirie

## 5 Konzeptualisierung und Operationalisierung

### 5.1 Methodischer Ansatz für die Erarbeitung der Messinstrumente

Im theoretischen Teil der Arbeit wurde ein umfangreicher Katalog von Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft erarbeitet. Zudem wurden weitere Aspekte definiert, die den psychologischen Hintergrund einer Vorsorgeentscheidung prägen und somit auch die Rahmenbedingungen der Entscheidung festlegen. Abb. 12 fasst das Forschungsprogramm zusammen:

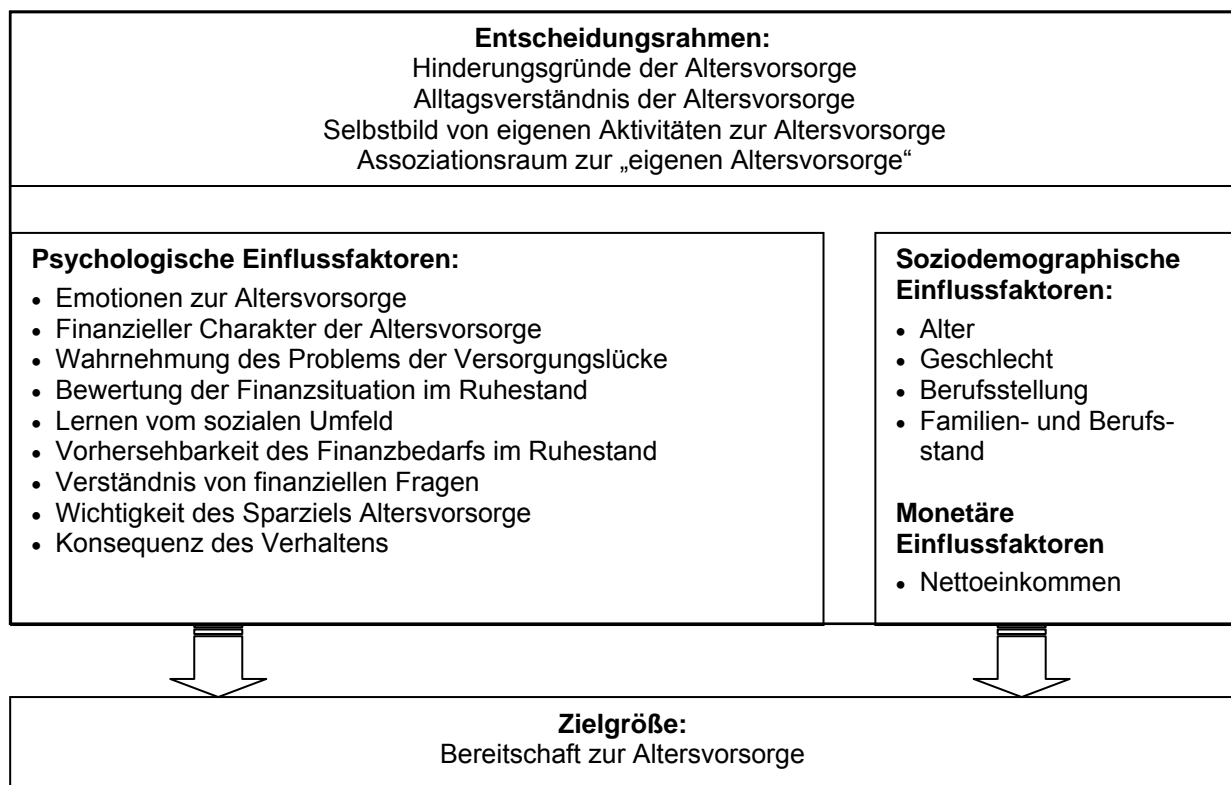
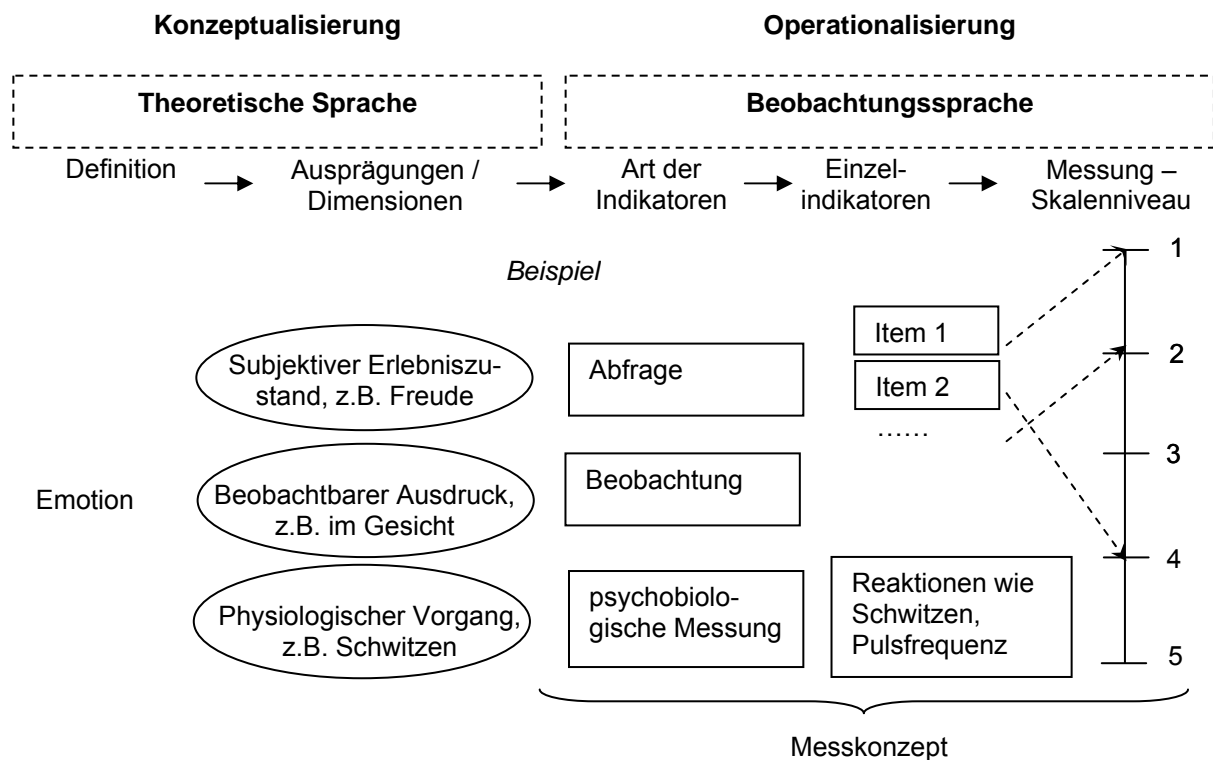


Abb. 12: Systematisierung der Einflussfaktoren

Somit ist die theoretische Modellbildung zu den Einflussfaktoren der Altersvorsorgebereitschaft abgeschlossen. Die empirische Überprüfung des Modells kann erfolgen, nachdem die Messinstrumente für die in Abb. 12 enthaltenen Konstrukte (d.h. die zu untersuchenden Sachverhalte) erarbeitet und begründet wurden.

Der Weg bis hin zur Messung lässt sich mit der Überführung der so genannten **theoretischen Sprache** in die **Beobachtungssprache** veranschaulichen.<sup>501</sup> Eine schematische Darstellung dieses Prozesses ist in Abb. 13 am Beispiel des Emotionskonstruktes veranschaulicht.



in Anlehnung an Kroeber-Riel und Weinberg (2003, S. 190)

**Abb. 13: Methodischer Ansatz für die Erarbeitung der Messinstrumente**

In der theoretischen Sprache werden die verschiedenen Definitionen der „Emotion“ analysiert und von verwandten Konstrukten wie z.B. Gefühlen abgegrenzt. Dieser „theoretische Klärungsprozess“ wird als **Konzeptualisierung** bezeichnet.<sup>502</sup> Ausgehend von der theoretischen Interpretation werden die inhaltlichen Aspekte (Ausprägungen / Dimensionen) definiert.

Der auf die Konzeptualisierung aufbauende Schritt ist die **Operationalisierung** des theoretisch ausgearbeiteten Konstruktes. Hierfür kommt die Beobachtungssprache zur Anwendung, in der das Konstrukt bzw. seine Ausprägungen so zu beschreiben sind, dass sie sich empirisch messen lassen; im genannten Beispiel der Emotionsmessung ist das z.B. eine direkte Abfrage von empfundenen Gefühlen. Dies erfolgt, indem den Ausprägungen die ent-

<sup>501</sup> Vgl. (Schnell et al. 2005, S. 74). Noelle-Neumann spricht in diesem Zusammenhang von Programm- und Testfragen (Noelle-Neumann und Petersen 2000, S. 93-95 und 100-102).

<sup>502</sup> Eine ausführliche Darstellung der Konzeptualisierung und Operationalisierung ist in (Schnell et al. 2005, S. 127ff) zu finden.

sprechenden Indikatoren zugewiesen werden. Die Operationalisierung hat schließlich das Ziel, **Messinstrumente** und Messanweisungen zu erarbeiten. Unter Messung versteht man im Allgemeinen die Zuordnung von Zahlen (Messwerten) zu bestimmten Eigenschaften des Konstruktes gemäß festgelegten Regeln. In der empirischen Sozialforschung am weitesten verbreitet und in der vorliegenden Arbeit auch verwendet sind die verbalen Skalen. Dabei unterscheidet man unterschiedliche Skalenniveaus (Messniveaus).

Die Festlegung der Indikatoren ist in der vorliegenden Arbeit insofern problematisch, als viele der identifizierten Einflussfaktoren (vgl. Abb. 12) **latente Variablen** sind. Sie sind also nicht beobachtbar und entziehen sich einer direkten Abfrage.<sup>503</sup> Im Gegensatz dazu sind manifeste Variablen wie beispielsweise Geschlecht, Alter und Einkommen einfacher zu operationalisieren. Neben der erschwerten Messbarkeit besteht die Herausforderung der Operationalisierung zudem darin, dass die latenten Konstrukte einen **psychologischen Charakter** haben, wie z.B. Emotionen und Selbstkontrolle. In solchen Fällen sollte man auf geprüfte Skalen zurückgreifen,<sup>504</sup> deren Erstellung bestimmte Gütekriterien zugrunde liegen.<sup>505</sup> Dabei geht es insbesondere um Reliabilität (Zuverlässigkeit) und Validität (Gültigkeit) der Messung, also um die Frage, ob verwendete Messinstrumente tatsächlich das theoretische Konstrukt inhaltlich abbilden und es verlässlich messen. Die Festlegung der Messinstrumente ist folglich maßgebend für die Sicherung der Ergebnisqualität.

Im folgenden Kapitel wird in Anlehnung an den methodischen Ansatz in Abb. 13 vorgegangen, indem jedes Konstrukt (Einflussfaktor) zuerst theoretisch konzeptualisiert und dann für eine empirische Erhebung operationalisiert wird. Ziel ist es, begründete Messinstrumente für die vorliegende Arbeit abzuleiten.

Die Eignung der einzelnen Messinstrumente für die in dieser Arbeit ausgewählte Form einer schriftlichen und standardisierten Befragung wird in einem Entwicklungs-Test überprüft (mehr dazu in Kap. 6.4).

---

<sup>503</sup> Grundlegende Ausführungen hierzu sind z.B. in (Schnell et al. 2005, S. 130) zu finden.

<sup>504</sup> Beispiele für Skalen im breiten Kontext der Wirtschaftswissenschaften sind z.B. in (Sarges und Wottawa 2001) zu finden.

<sup>505</sup> Vgl. (Schnell et al. 2005, S. 149ff) und (Himme 2006).

## 5.2 Konzepte und Instrumente zur Messung der einzelnen Konstrukte

### 5.2.1 Altersvorsorgebereitschaft

#### 5.2.1.1 Konzeptualisierung

Als Erstes wird das für diese Arbeit grundlegende Konstrukt der Altersvorsorgebereitschaft konzeptualisiert und operationalisiert.

Die Bereitschaft zum Sparen nimmt in der *Sparpsychologie* dank der Arbeiten von Katona einen großen Stellenwert ein. Katona spricht im Zusammenhang mit der Sparbereitschaft von einem inneren Willen, der die Funktion eines Verhaltensantriebes hat.<sup>506</sup> In seinem Modell ergänzt die Sparbereitschaft die Sparfähigkeit, indem sie bei gegebenen finanziellen Möglichkeiten ein Individuum von der Vorsorgeplanung hin zur Vorsorgehandlung bewegt.

Die *Konsumentenforschung* ist ein weiterer Bereich innerhalb der Verhaltenswissenschaften, in dem das Konstrukt „Bereitschaft“ einen wichtigen Stellenwert für die Erklärung des Konsumentenverhaltens erlangt hat.<sup>507</sup> Überlegungen dazu wurden unter dem Stichwort „Handlungsintention“ (Behavioral Intention) angestellt, wofür teilweise der Begriff „Verhaltensabsicht“ synonym verwendet wird.<sup>508</sup>

„[Die Verhaltensabsicht] drückt die Absicht aus, in einer bestimmten Situation so oder so zu handeln. Die von der Einstellung angegebene und auf einen bestimmten Gegenstand bezogene Haltung wird dadurch für ganz bestimmte Handlungssituationen differenziert und präzisiert.“<sup>509</sup>

„[Verhaltensabsichten] kann man als gegenwärtig geplante Handlungen verstehen, die erst in einer bestimmten zukünftigen Periode ausgeführt werden sollen.“<sup>510</sup>

Die Verhaltensabsicht kann in unterschiedlichen Formen zum Ausdruck kommen. Ein Beispiel dafür liefern Studien aus dem Dienstleistungsbereich: so untersucht Bruhn die Wechselbereitschaft zu einem anderen Produkthanbieter, die Wiederkaufbereitschaft bezüglich eines Produktes sowie die Wiederempfehlungsabsicht einem Produkt gegenüber.<sup>511</sup>

---

<sup>506</sup> Zusammenfassend dazu vgl. (Wärneryd 1998, S. 147f). Die Erkenntnisse von Katona zum Sparen im Allgemeinen und zur Sparbereitschaft im Besonderen wurden im theoretischen Teil dieser Arbeit ausführlich besprochen. Vgl. dazu Kap. 2.1.3.4 und 3.2.1.

<sup>507</sup> Vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 614).

<sup>508</sup> Vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 54) und (Green und Tull 1982, S. 98f).

<sup>509</sup> (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 54).

<sup>510</sup> (Green und Tull 1982, S. 98).

<sup>511</sup> Vgl. (Bruhn 2004) und (Meffert und Bruhn 2006, S. 214).



Die in der Marketing- und Konsumforschung am häufigsten anzutreffende Ausprägung der Handlungsintention ist die Kaufabsicht.<sup>512</sup> Dafür spricht die Verhaltensrelevanz dieser Disposition. Die Kaufabsicht unterliegt zwar situationsbezogenen Einflüssen und kann somit vom tatsächlichen Handeln abweichen,<sup>513</sup> sie gilt allerdings als relativ genauer Verhaltensindikator im Vergleich zu anderen psychologischen Konstrukten wie z.B. Einstellungen.<sup>514</sup> Die Prognosefähigkeit liegt darin begründet, dass sie neben der positiven bzw. negativen Haltung einem Produkt gegenüber zusätzlich die Rahmenbedingungen der Kaufsituation berücksichtigt. Sie ist also am Ende des Entscheidungsprozesses kurz vor der Umsetzung einer Handlung angesiedelt.

Ausgehend von diesen Überlegungen kann die Altersvorsorgebereitschaft als eine Handlungsintention (Verhaltensabsicht) definiert werden, für das eigene Alter finanzielle Vorsorge betreiben zu wollen. Zum Ausdruck kommt sie durch die Kaufabsicht bezüglich eines Vorsorgeproduktes, d.h. die Absicht, einen Vorsorgevertrag abzuschließen. Es kann sich sowohl um den Beginn wie auch um die Fortsetzung der Altersvorsorge handeln. Folglich kann man von der primären und der sekundären Altersvorsorgebereitschaft sprechen.

Um in der vorliegenden Arbeit eine ausgeprägte Bereitschaft erheben zu können, die nahe am tatsächlichen Verhalten liegt, wird eine zeitliche Dimension eingeführt. So wird die analysierte Kaufabsicht auf die nächsten zwölf Monate bezogen. Der Zeitraum von einem Jahr erscheint als ein gängiger Planungshorizont, in dem die Konstellation der Einflussfaktoren auf die Kaufsituation normalerweise stabil bleibt.

### 5.2.1.2 Operationalisierung

Wie oben erläutert, wird die Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht definiert, in den nächsten zwölf Monaten ein Altersvorsorgeprodukt erwerben zu wollen.

Dieses Kapitel hat zum Ziel, ein Messinstrument für die Kaufabsicht bezüglich eines Vorsorgeproduktes zu erarbeiten. Hierfür wird auf die Erfahrungswerte der Konsumentenforschung zurückgegriffen, in der sich drei grundlegende Verfahren zur Messung der Kaufabsicht etabliert haben:<sup>515</sup>

- Ratingskalen, die normalerweise die Wahrscheinlichkeit eines Kaufs abbilden.<sup>516</sup> Dabei sind verbale Abstufungen möglich, wie z.B. „kaufe ich auf jeden Fall“ bis hin zu

---

<sup>512</sup> Vgl. (Green und Tull 1982, S. 98), (Kotler et al. 2003, S. 328) und (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 614).

<sup>513</sup> Z.B. (Green und Tull 1982, S. 98) legen empirische Befunde für die Differenzen zwischen erwarteten und tatsächlichen Kaufraten vor.

<sup>514</sup> Vgl. (Green und Tull 1982, S. 98) und (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 176).

<sup>515</sup> Vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 176f).

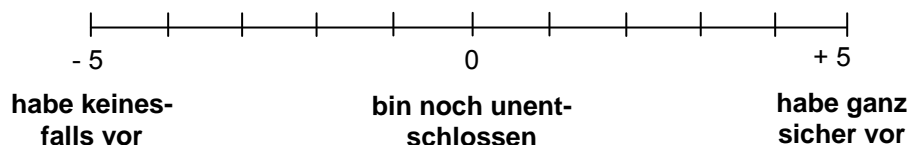
<sup>516</sup> Vgl. (Green und Tull 1982, S. 99).

„kaufe ich nicht“ sowie numerische Skalen, wie z.B. von 0% bis 100% oder gemischte Formen.

- Projektive Techniken, in denen Erkenntnisse der neurolinguistischen Programmierung verwendet werden.<sup>517</sup> Hierfür wird vorgeschlagen, die verschiedenen Abstufungen der Kaufabsicht mit Modalverben wie Können, Wollen, Müssen usw. zu beschreiben. Da sie die natürliche Denkweise der Menschen abbilden sollten, kann aus der gewählten Antwort die Handlungsintention abgelesen werden (können - Handlungsmöglichkeit vs. müssen - Handlungszwang).
- Komplexe Messmodelle wie z.B. auf Basis der Theorie des geplanten Verhaltens von Ajzen und Fishbein.<sup>518</sup> In diesem sozialpsychologischen Modell wird die Verhaltensintention als Indikator des tatsächlichen Verhaltens durch die Messung der drei grundlegenden Determinanten ermittelt: Einstellungen gegenüber einem Objekt, soziale Einflüsse als subjektive Norm und die wahrgenommene Verhaltenskontrolle.

Abb. 14 stellt das in der vorliegenden Arbeit verwendete Messinstrument dar. Die Kaufabsicht bezüglich eines Vorsorgeproduktes wird auf einer 11 Punkte-Skala erfragt. Dabei sind nur die Endpunkte und die Mitte der Skala mit verbalen Definitionen und Zahlen versehen. Dies dient der Veranschaulichung des negativen, neutralen und positiven Bereichs. Die Antwortkennzeichnung war auf der gesamten Skala, d.h. auch zwischen den Skalenpunkten, möglich.

**Schätzen Sie bitte auf einer Skala von -5 bis +5, ob Sie vorhaben, in den nächsten zwölf Monaten einen Altersvorsorgevertrag abzuschließen?** Bitte markieren Sie die Stelle auf der Skala, die Ihrer Einschätzung in etwa entspricht. Abstufungen zwischen den angegebenen Zahlen sind möglich.



**Abb. 14: Messinstrument zur Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht**

<sup>517</sup> Vgl. (Gordon und Corr 1990). Darüber hinaus wenden diese Autoren Erkenntnisse der neurolinguistischen Programmierung auf weitere marketingbezogene Fragestellungen an, wie Markenassoziationen, Markenbewusstsein und Markenpersönlichkeit.

<sup>518</sup> Vgl. beispielhaft (Frey et al. 2001).

## 5.2.2 Emotionen zur „eigenen Altersvorsorge“

### 5.2.2.1 Konzeptualisierung

Der Begriff Emotion (Emotions) und verwandte Konstrukte wie Affekt (Affect), Gefühle (Feelings) und Stimmungen (Moods) werden in der Literatur und im allgemeinen Sprachgebrauch nicht einheitlich und teilweise synonym verwendet.<sup>519</sup> So werden **Emotionen** generell als subjektives Erleben und bewusstes Empfinden der Gefühle bezeichnet, die mit physiologischen Vorgängen (körperliche Reaktionen wie z.B. Schwitzen, Pulsfrequenz) und einem beobachtbaren Ausdruck (insbesondere im Gesicht) einhergehen.<sup>520</sup> Beispiele für Emotionen sind Angst, Glück und Interesse. **Gefühle** als eine Komponente der Emotion drücken aus, wie die Emotion subjektiv empfunden und wahrgenommen wird. **Stimmungen** sind schwächere, länger anhaltende und weniger änderbare Emotionen, die nicht zwangsläufig einen direkten Bezug zu einem auslösenden Stimulus zeigen müssen. Stimmungen wirken im Gegensatz zu Emotionen stärker auf die kognitiven Prozesse der Informationsverarbeitung ein, während die Emotionen direkt die Handlung (Action) beeinflussen können.<sup>521</sup> **Affekte** werden als ein kurzes Erleben von Lust oder Unlust verstanden, das mit Gefühlen wie Akzeptanz oder Ablehnung eines Sachverhalts einhergeht und sich kognitiv wenig kontrollieren lässt.<sup>522</sup>

In der vorliegenden Arbeit wird der Begriff Emotion im Vergleich zur oben genannten Definition enger gefasst und als subjektives Erleben verstanden und somit synonym mit dem Begriff Gefühl verwendet. Die beiden weiteren Komponenten der Emotion (physiologische Veränderungen und beobachtbarer Ausdruck) sind nicht Gegenstand der Untersuchung.

Aus der Emotionsforschung ergeben sich grundlegende Merkmale der Emotionen, die zugleich ihre messbaren Manifestationen sind und als Anhaltspunkt für die Erarbeitung der Messinstrumente dienen können:<sup>523</sup>

- **Erregung** zeigt den Grad der emotionalen Aktivierung und beschreibt die Intensität der Empfindung. So wird z.B. Wut normalerweise als ein starkes Gefühl empfunden.

---

<sup>519</sup> Für Begriffsabgrenzungen siehe (Schmidt-Atzert 1996, S. 18-26), (Otto et al. 2000) und (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 100-102). (Kleinginna und Kleinginna 1981) tragen etwa 100 Definitionen für Emotionen zusammen und vergleichen diese. So werden z.B. Stimmungen oft als positive und negative Affekte interpretiert und gemessen, vgl. dazu (Watson et al. 1988) und die dort angegebene Literatur.

<sup>520</sup> Vgl. (Izard 1994, S. 20). Während eine Übereinstimmung über die drei grundlegenden Komponenten (subjektives Erlebnis, neurophysiologischer Vorgang und beobachtbarer Ausdruck) besteht, gibt es eine Reihe von Theorien zur Entstehung der Emotionen und zu ihrer Wirkung auf das menschliche Handeln. Anstatt vieler vgl. die Zusammenfassungen in (Plutchik 1984) und (Winder 2006, S. 29-47).

<sup>521</sup> Vgl. z.B. (Davidson 1994).

<sup>522</sup> Vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 100).

<sup>523</sup> Für den Katalog der Eigenschaften vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 105f) und (Winder 2006, S. 26-28).

- **Richtung** weist darauf hin, ob die Emotionen als angenehm oder unangenehm (positiv, negativ) empfunden werden. Als Beispiel können Freude und Ärger gegenüber gestellt werden. Zusammen mit dem ersten Merkmal des Erregungsgrads sind sie die grundlegenden Dimensionen von Emotionen.<sup>524</sup>
- **Erlebnisqualität** (Inhalt) zeigt hingegen, wie Emotionen subjektiv erlebt und wahrgenommen sowie mit welchen Erlebnisinhalten sie verknüpft werden. Zum Beispiel geht die Emotion Freude mit Eindrücken wie Glück, Helligkeit, Lachen usw. einher, während Behaglichkeit mit Geborgenheit, Wärme und menschlicher Nähe verbunden wird.
- **Bewusstsein** von Emotionen steht im engen Zusammenhang mit dem vorherigen Merkmal des Empfindens und des Erlebens. Wird eine Emotion empfunden, ist sie bewusst, wobei unterschiedliche Ebenen der Bewusstheit unterschieden werden, was mit verschiedenen und teilweise autonomen Systemen der Informationsverarbeitung im Gehirn verbunden ist. So sind Emotionen verbal bewusst, wenn sie sich sprachlich ausdrücken lassen. Sie können auch bildlich verfügbar und schwierig in Worten zu artikulieren sein.
- Als **weitere Eigenschaften** sind z.B. Dauer des Auftretens und Objektbezug zu nennen.

Anhand der vorgetragenen Eigenschaften kann man Emotionen zu verschiedenen Sachverhalten betrachten. In der vorliegenden Arbeit wird Bezug auf „**eigene Altersvorsorge**“ genommen. Es geht also um die Gefühle, die im Zusammenhang mit dem Gedanken an die eigene Altersabsicherung empfunden werden. Diese Schwerpunktsetzung bezweckt, die individuelle Perspektive des Befragten zu berücksichtigen. Es ist naheliegend, dass die Emotionen, die sich generell auf das Thema der Altersabsicherung beziehen, sich von denen unterscheiden, die die eigene Vorsorgesituation betreffen.

Die Emotionen zur „eigenen Altersvorsorge“ sollen in dieser Arbeit anhand der Dimensionen der **Intensität, Richtung und Inhalt** gemessen werden.

Dazu ist anzumerken, dass diese Merkmale nicht unabhängig voneinander sind. Z.B. lässt die Emotion Furcht vermuten, dass die damit verbundene Empfindung negativ ist (Richtung) und mit einem starken Erlebniszustand einhergeht (Intensität) sowie dass sie Hinweise darauf gibt, mit welcher Art weiterer Erlebnisse (Ärger, Angst) dieses Gefühl verbunden sein könnte (Erlebnisqualität).

---

<sup>524</sup> Die Mehrdimensionalität von Emotionen wurde bereits seit Beginn der angewandten psychologischen Forschung unterstrichen, als Wundt die Dimensionen der Lust-Unlust, Lösung-Spannung und Beruhigung-Erregung feststellte. Weitere grundlegende Arbeiten stammen von Mehrabian und Russell, die die Pleasure-Arousal-Dominance-Struktur vorschlugen.

### 5.2.2.2 Operationalisierung der Emotionen im Allgemeinen

Die Emotionsmessung ist in den Wirtschaftswissenschaften traditionell mit der Konsumentenforschung und speziell mit Konsumgütermarketing verbunden, in denen emotionale Konsumerlebnisse und Produktdifferenzierung im Mittelpunkt stehen.<sup>525</sup> Aus den vielfältigen Messverfahren wird für die vorliegende Untersuchung die in der empirischen Sozial- und Wirtschaftsforschung am stärksten verbreitete, der Psychologie entstammende Methode der **subjektiven Erlebnismessung** ausgewählt.<sup>526</sup> Diese kann im Rahmen einer schriftlichen Befragung erhoben werden. Der Vorteil liegt darin, dass hierfür das verbale Datenmaterial analysiert werden kann. Üblicherweise geben die befragten Personen ihre individuellen Selbsteinschätzungen und Auskünfte über eigene emotionale Zustände ab, die sie im Zusammenhang mit einem Objekt empfinden. Dies ermöglicht zudem eine Anwendung der Inhaltsanalyse, bei der verbales Material wie z.B. Protokolle des lauten Denkens, Dokumente und verbal erfasste Assoziationen ausgewertet werden.<sup>527</sup> Darüber hinaus ist als positiv zu werten, dass die subjektive Erlebnismessung für die Untersuchung der drei Emotionsmerkmale (Intensität, Richtung und Inhalt) geeignet ist.

Trotz vieler Vorteile ist diese Technik jedoch mit bestimmten Einschränkungen verbunden, die hier kurz anzusprechen sind.<sup>528</sup> Die Kritik bezieht sich darauf, dass die Daten aufgrund der Selbstbeobachtung und Selbstauskünfte der Befragten (Introspektion) gewonnen werden und dass die Befragten sich in den kognitiven Fähigkeiten zur Verbalisierung eigener Gefühle unterscheiden. Dies kann eine Verzerrung der Informationen zufolge haben.<sup>529</sup>

### 5.2.2.3 Operationalisierung der Erlebnisqualität, Intensität und Richtung

Aus der Konsumentenforschung und aus dem Marketing kommen Konzepte zur Emotionsmessung, die auf *Basisemotionen* (primäre Emotionen) zurückgehen. Die unten stehende

---

<sup>525</sup> Für einen Überblick vgl. (Poels und Dewitte 2006).

<sup>526</sup> Zusammenfassend dazu vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 106-113). Andere methodologische Vorgehensweisen zur Messung der Emotionen, wie z.B. die *psychobiologische Messung* oder die neueren *neurologischen Messtechniken*, sind schwer in einer schriftlichen Befragung anzuwenden, weil sie sich wegen der erforderlichen Messgeräte störend auf die Interviewsituation auswirken könnten. Die erste Methode erfasst v.a. die Intensität der emotionalen Erregung aufgrund von körperlichen Indikatoren wie z.B. Hautleitfähigkeit, Herzfrequenz und Blutdruck. Die zweite Methode verwendet z.B. die funktionelle Magnetresonanztomographie, bei der Emotionen aufgrund der aktivierten Hirnareale erfasst werden. Eine weitere Messtechnik ermittelt durch *Beobachtung des Ausdrucks* die Richtung ebenso wie den Inhalt der Emotionen durch die Analyse des gesamten nonverbalen Verhaltens. Für Anwendungsbeispiele der Gesichtssprache in der Konsumforschung mittels Facial Action Coding System vgl. z.B. (Weinberg 1986).

<sup>527</sup> Von den verbalen Messverfahren sind in der subjektiven Erlebnismessung die nonverbalen zu unterscheiden, wie z.B. visuelle Einschätzungstechniken mittels Self-Assessment Manikin (SAM), vgl. dazu z.B. (Belschak und Fischer 2002) oder die vor kurzem neu erarbeitete Bilderskala zur Messung markenrelevanter Emotionen, vgl. dazu (Bosch et al. 2006).

<sup>528</sup> Vgl. (Winder 2006, S. 28).

<sup>529</sup> Neben der Antwortverzerrung aufgrund der introspektiven Fragetechnik sind weitere Gründe zu nennen wie z.B. soziale Erwünschtheit, mehr dazu z.B. in (Schnell et al. 2005).

Tab. 3 fasst die Ansätze hierzu zusammen. Dabei hat das Konzept von Plutchik (1962) und Izard (1977) die größte Verbreitung im Marketing gefunden.<sup>530</sup>

Ansätze nach:						
Basis-emotion	McDougall	Ekman	Izard	Tomkins	Plutchik	Handlungstendenz
Furcht	X	X	X	X	X	Protection
Ärger	X	X	X	X	X	Destruction
Ekel	X	X	X	X	X	Rejection
Kummer*	X	X	X	X	X	Reintegration
Freude		X	X	X	X	Reproduction
Überraschung		X	X	X	X	Orientation
Verachtung		X	X	X		
Interesse		X	X	X		
Scham		X	X	X		
Schuld		X	X			
	Unterwürfigkeit		Schüchternheit		Akzeptanz	Incorporation
	Zärtlichkeit				Erwartung	Exploration
	Staunen					
	Hochgefühl					

\* von Plutchik auch als Traurigkeit bezeichnet

Tab. 3: Ansätze zur Basisemotionen zitiert nach Winder (2006, S. 51) und erweitert.

Basisemotionen beruhen auf einer *biologischen und psychologischen Grundlage*.<sup>531</sup> Sie sind angeboren, treten bei Menschen auch in unterschiedlichen Kulturkreisen auf, und kommen auf eine ähnliche Art und Weise zum Ausdruck, z.B. im Gesicht.<sup>532</sup> Der Grund dafür ist, dass sie sich in der evolutorischen Entwicklung als Ergebnis einer Anpassung an die Umweltbedingungen herausgebildet haben.<sup>533</sup> Die Verhaltensrelevanz der Basisemotionen kann am Beispiel von Furcht gezeigt werden, die das Schutz-, Vermeidungs-, und Fluchtverhalten in einer gefährlichen Situation einleitet. Weitere Handlungstendenzen, die von Basisemotionen ausgehen, sind in Tab. 3 stichwortartig angeführt.<sup>534</sup>

Neben der biologischen Vorprogrammierung ist die psychologische Grundlage von Bedeutung, die sich darin ausdrückt, dass aus einer Mischung der Basisemotionen weitere (sekundäre) Emotionen hervorgehen. Die Idee einer Überschneidung der Emotionen wird in der Emotionspsychologie schon seit geraumer Zeit vertreten und durch den Vergleich mit der Vermischung von Farben in der Kunst veranschaulicht.<sup>535</sup> Bekannt ist das Circumplex Model von Plutchik, das in einem Kreislauf die primären und sekundären Emotionen darstellt und sie hinsichtlich ihrer Ähnlichkeit bzw. Gegensätzlichkeit und ihrer Intensität beschreibt. So

<sup>530</sup> Vgl. (Winder 2006, S. 173-183) für einen umfangreichen Überblick zu Marketingstudien mit beiden Ansätzen.

<sup>531</sup> Vgl. dazu (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 103-105) und (Winder 2006, S. 47-66).

<sup>532</sup> Vgl. ausführlich dazu (Friedlmeier und Matsumoto 2007).

<sup>533</sup> Für Kritik am Konzept der evolutorischen Herkunft der Emotionen vgl. (Winder 2006, S. 49).

<sup>534</sup> Für eine ausführliche Beschreibung der Handlungstendenzen vgl. (Winder 2006, S. 54-59)

<sup>535</sup> Vgl. (Winder 2006, S. 62ff).

entsteht Liebe aus einer Mischung der beiden „benachbarten“ Basisemotionen Freude und Akzeptanz/Vertrauen (primäre Dyaden).

Da die Basisemotionen universalen Charakter haben und grundlegend für die weitergehende Formulierung der emotionalen Interpretationen gegenüber einem Sachverhalt sind, ist es naheliegend, dass sie auch im Bezug auf „eigene Altersvorsorge“ empfunden werden.

In der vorliegenden Untersuchung wird auf der Systematisierung der Emotionen nach Plutchik aufgebaut. Entscheidend dafür ist die vergleichbare Anzahl positiver und negativer Emotionen; ein emotionales Gesamtbild der „eigenen Altersvorsorge“ wird deshalb nicht allein schon durch die Anzahl der erhobenen Gefühlszustände in die positive oder negative Richtung verzerrt. Im Weiteren war die Vergleichbarkeit mit anderen Ansätzen zu Basisemotionen (vgl. Tab. 3) für die Entscheidung von Bedeutung, denn die sechs Basisemotionen nach Plutchik treten auch in den anderen Kategorisierungsschemata auf.

Die Erarbeitung des Messinstrumentes für die Emotionen zur „eigenen Altersvorsorge“ baut auf der Methodik zur Ermittlung von Basisemotionen auf. In derartigen Untersuchungen werden zuerst die so genannten Emotionswörter auf einer Ratingskala hinsichtlich ihrer Intensität bzw. Häufigkeit beurteilt. Dabei handelt es sich in der Regel um Adjektive, die verschiedenste emotionale Zustände beschreiben und im Vorfeld empirisch gewonnen werden. Dann werden diese „Teilemationen“ faktorenanalytisch zu Hauptemotionen (Basisemotionen) zusammengefasst.<sup>536</sup> Die Basisemotionen nach Plutchik und die dazu gehörenden Beurteilungsmerkmale sind in Tab. 4 aufgeführt.

Da das Ziel der vorliegenden Arbeit nicht die Herleitung der primären Emotionen an sich ist, sondern die Festlegung ihrer Präsenz im Kontext der Altersvorsorge, ist es gerechtfertigt, auf ein ausführliches Verfahren zu verzichten und jede Emotion nur mit einem Beurteilungsmerkmal zu messen. Diese sind in Tab. 4 fett gekennzeichnet. Die genaue Gestaltung der Frage zur Emotionsmessung ist dem Fragebogen in Anhang 1 (Frage 1.4) zu entnehmen.

Im Entwicklungs-Test (vgl. Kap. 6.4) hat es sich aus Sicht der Testpersonen als sinnvoll erwiesen, den Katalog der Emotionen um die Gefühle Gleichgültigkeit und Verdrängen zu erweitern. Im Rahmen der Überprüfung der Vollständigkeit der Antwortangaben wurden die Testpersonen gebeten, sich zu überlegen, ob ihnen weitere Gefühlszustände einfallen, die ihrer Meinung nach im Zusammenhang mit Altersvorsorge stehen.

---

<sup>536</sup> Für eine Darstellung des Verfahrens für die Differential Emotion Scale (DES I) von Izard siehe (Fuenzalida et al. 1981), wobei im erweiterten Ansatz DES II die Häufigkeit des Auftretens der „Teilemationen“ in einem Zeitabschnitt und nicht ihre Intensität beurteilt wurde.

Emotionen	Beurteilungsmerkmale	Items wörtlich in der Reihenfolge der Abfrage: Welche Gefühle haben Sie, wenn Sie an Ihre eigene Altersvorsorge denken? An meine Altersvorsorge denken ist etwas:
<b>Furcht</b> / Schrecken  Ärger / Wut / Zorn Ekel/Abscheu  <b>Freude</b>  Überraschung / Erstaunen <b>Erwartung</b> / Vorahnung Traurigkeit / Kummer Akzeptanz / Vertrauen Verdrängungsgrad Gleichgültigkeit	bedrohlich / drohend, beängstigend / erschreckend, furchterregend  abwertend / beleidigend, <b>ärgerlich</b> / lästig, irritierend abscheulich, beleidigend, <b>unangenehm</b> / unerfreulich  erfreut / glücklich, fröhlich / froh, reizvoll  unübersichtlich / <b>verwirrend</b> , ungewöhnlich aufschlussreich / informativ, klug/intelligent, belehrend bedrückend, traurig / betrübt, <b>bedrückend</b> / deprimierend hilfreich, seriös, vertrauenswürdig / <b>zuverlässig</b> <b>Verdrängung</b>  <b>gleichgültig</b>	... was bei mir Furcht auslöst  ... was mich ärgert  ... was unangenehm für mich ist  ... was mir Freude bereitet  ... was mich verwirrt  ... wovon ich viel erwarte  ... was ich als bedrückend empfinde  ... wobei ich Zuversicht empfinde  ... was ich verdränge  ... was mir gleichgültig ist.
		Einschätzung auf einer 5-Punkte Skala: gar nicht (1) ..... sehr stark (5)

Tab. 4: Instrument zur Messung der Emotionen in Anlehnung an Plutchik

Neben der *Erlebnisqualität* kann das Messinstrument in Tab. 4 zugleich zur Erfassung der *Intensität* der Emotionen verwendet werden, denn die von Basisemotionen abgeleiteten Erlebniszustände lassen sich auf einer ordinalen Intensitätskala von „gar nicht“ bis „sehr stark“ beurteilen. Je höhere Skalenwerte gewählt werden, desto intensiver wird die jeweilige Emotion im Zusammenhang mit der „eigenen Altersvorsorge“ empfunden. In Hinblick auf die dritte Emotionseigenschaft - *Richtung* - ist es naheliegend, dass die Basisemotionen wie Freude, Erwartung als positiv und Furcht und Ärger als negativ empfunden werden.

#### 5.2.2.4 Exkurs: Ausgeschlossene Ansätze zur Operationalisierung der Emotionen

Zur vollständigen Darstellung von Methoden, mittels derer Emotionsmerkmale im Rahmen schriftlicher Befragungen operationalisiert werden können, sind weitere Messinstrumente kurz zu erwähnen. Sie haben sich für die hier behandelte Fragestellung der Altersvorsorge zwar als ungeeignet erwiesen, können aber für die weitere Altersvorsorgeforschung nützlich sein.



- Das **semantische Differenzial** gehört zu den bekannten Techniken der subjektiven Erlebnismessung.<sup>537</sup> Dabei werden Emotionen gegenüber einem Sachverhalt durch die Beurteilung seiner Eigenschaften auf einer standardisierten zweipoligen Ratingsskala erfasst. Abschließend entstehen Emotionsprofile. Diese ermöglichen es, Rückschlüsse auf die Emotionseigenschaften zu ziehen. Z.B. verweist die Skala „erregend – ruhig“ auf die Intensität der Emotionen gegenüber einem Beurteilungsobjekt, während „anziehend – abstoßend“ die emotionale Richtung angibt.<sup>538</sup> Dafür „muss [allerdings] gewährleistet sein, dass der gefundene Itempool, die relevanten Beurteilungsmerkmale für den jeweiligen Konzeptbereich, also die isoliert bzw. in vergleichender Gegenüberstellung zu beurteilenden Meinungsgegenstände zu ihrer spezifischen Charakterisierung geeignet und damit kontextadäquat sind und außerdem keine beliebige Auswahl solcher konzeptadäquater Beurteilungsmerkmale vorliegt.“<sup>539</sup> Deshalb wird diese Technik mangels Validierung der Beurteilungsmerkmale für den Sachverhalt „eigene Altersvorsorge“ für diese Untersuchung abgelehnt. Die vorhandenen „Kataloge der Beurteilungsmerkmale“, die als generelle Skalensätze des semantischen Differenzials gelten,<sup>540</sup> sind wenig für Fragestellungen der Altersvorsorge geeignet. Eine direkte Übernahme aus der Konsumentenforschung ist kritisch zu sehen, da diese Skalen stark auf die Beurteilung der Produkteigenschaften von Konsum- und Gebrauchsgütern fokussieren. Die Entwicklung eines semantischen Differenzials könnte für die Altersvorsorgeforschung nützlich sein, würde jedoch den Rahmen der vorliegenden Arbeit sprengen. Anwendungsbereiche erschließen sich insbesondere für die Forschungsrichtung Behavioral Finance, die sich schwerpunktmäßig mit Investitionsentscheidungen für ein bestimmtes Finanzprodukt beschäftigt.

- Es besteht eine Vielzahl an **psychologischen Skalen** zur Messung der emotionalen Gefühlszustände durch Selbsteinschätzung, die reliable und valide Messinstrumente darstellen.<sup>541</sup> Diese bauen generell auf der Beurteilung der Emotionswörter auf und zeigen somit methodologische Gemeinsamkeiten mit anderen Messansätzen wie den Basisemotionen und dem semantischen Differenzial. Der Unterschied liegt darin, dass diese Skalen weniger objektbezogen sind und aus diesem Grund für die Beurteilung des Sachverhaltes „eigene Altersvorsorge“ abgelehnt werden mussten. Sie eignen sich eher für die Beschreibung der Stimmungen und Empfindungen als affektive Zustände und sind somit nützlich für die Erfassung der Emotionen in einer Beratungs- und Kaufsituation im Zusammenhang mit einem Altersvorsorgeprodukt.

<sup>537</sup> Vgl. einführend (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 108) und ausführlich (Bergler 1975a).

<sup>538</sup> Zitiert nach (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 108).

<sup>539</sup> (Bergler 1975b, S. 21).

<sup>540</sup> Vgl. dazu z.B. (Bergler 1975b, S. 18-23).

<sup>541</sup> Vgl. beispielhaft (Schmidt-Atzert und Ströhm 1983), (Schmidt-Atzert und Hüppe 1996) sowie (Watson et al. 1988), (Krohne et al. 1996).

## 5.2.3 Finanzieller Charakter der Altersvorsorgeentscheidung

### 5.2.3.1 Konzeptualisierung

Ein grundlegendes Kennzeichen der Altersvorsorge ist ihr finanzieller Charakter.<sup>542</sup>

Inwieweit die Beschäftigung mit Altersvorsorge und schließlich der Abschluss eines Vorsorgevertrages dadurch positiv oder negativ beeinflusst wird, dass es sich um eine finanzielle Entscheidung handelt, kann mit dem Konstrukt der *Finanzeinstellung* untersucht werden.

Einstellungen im Allgemeinen sind psychische, nicht beobachtbare Größen, die zugleich eine affektive Vorstellung und ein kognitives Urteil gegenüber einem Objekt (Produkt, Idee, Situation usw.) vereinen.<sup>543</sup> Erstere drückt sich in einer positiven oder negativen (zustimmenden oder ablehnenden) Haltung aus und hat eine aktivierende Funktion. Die kognitive Komponente beinhaltet Beurteilungen und Meinungen zu den von einem Individuum wahrgenommenen Eigenschaften des jeweiligen Objektes. Da die Einstellungen auf die in der Vergangenheit gebildeten und verfestigten Ansichten und Vorstellungen gegenüber einem Objekt zurückgreifen, gelten sie als relativ feste und schwer veränderbare Konstrukte.

Gemäß der Drei-Komponenten-Theorie haben Einstellungen zudem eine konative Wirkung, indem sie Hinweise auf mögliche Verhaltensweisen gegenüber einem Objekt geben, wie z.B. auf die Absicht ein Produkt zu kaufen.<sup>544</sup>

Überträgt man diese Ausführungen auf die Finanzeinstellung kann das Beurteilungsobjekt die „Auseinandersetzung mit finanziellen Angelegenheiten“ sein. Folglich beschreibt die Finanzeinstellung erstens eine emotionale Haltung gegenüber finanziellen Themen, die anziehend oder abstoßend wirken können. Die kognitive Beurteilung betrifft das Interesse an Finanzfragen und deren Verständlichkeit. Hinsichtlich der Verhaltenskomponente ist es naheliegend, dass eine ablehnende Einstellung gegenüber Finanzfragen im Allgemeinen (Finanzaversion) einen negativen Einfluss ausüben kann, während eine positive Einstellung (Finanzfreude) eine umgekehrte Wirkung auf die Beschäftigung mit Altersvorsorge haben mag.

Hervorzuheben ist dabei, dass die Finanzeinstellung sich auf eine generelle Haltung gegenüber finanziellen Angelegenheiten bezieht und deshalb mit weiteren verwandten und differenzierten Konstrukten wie z.B. Geld- und Risikoeinstellung nicht verwechselt werden darf.

---

<sup>542</sup> Ein mehrdimensionales Konzept des Altersvermögens sieht auch andere Formen vor, wie z.B. Gesundheitsvermögen, vgl. dazu (Reifner et al. 2003, S. 16-19) und die Ausführungen in Kap. 1.1.3 und Kap. 1.3 dieser Arbeit.

<sup>543</sup> Vgl. (Balderjahn 1995) und (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 168).

<sup>544</sup> Vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 170).

Zu Beginn der ersten Phase des Vorsorgeprozesses, wenn die Bereitschaft zur Altersvorsorge sich erst herauskristallisiert, aber noch keine abschließende Entscheidung zur Art des Vorsorgeproduktes getroffen wurde, ist die *Finanzeinstellung* von Relevanz.<sup>545</sup> Sie ist dafür entscheidend, ob die erste Beschäftigung mit dem Thema Altersvorsorge überhaupt zustande kommt. Erst auf der darauf folgenden Stufe einer Investitionsentscheidung, wenn ein bestimmtes Produkt zur Altersvorsorge ausgewählt wird, rücken weitere Facetten einer Finanzentscheidung in den Mittelpunkt, wie z.B. die Produktgestaltung und Anlageberatungsqualität. Auf dieser Etappe der Entscheidungsfindung kommt die *Risikoeinstellung* zum Tragen, die für die Auswahl einer eher sicherheits- bzw. risikoorientierten Anlagestrategie entscheidend ist.<sup>546</sup> Da die Einstiegsentscheidung, für das Alter vorsorgen zu wollen, der Gegenstand der vorliegenden Untersuchung ist und nicht die Folgeentscheidung, womit Altersvorsorge betrieben wird, ist die Risikoeinstellung für die Hypothesenbildung zweitrangig.

Die Art und Weise, wie man mit finanziellen Angelegenheiten umgeht, hat ihren Ursprung in der *Geldeinstellung*.<sup>547</sup> Dieses Konstrukt basiert auf dem Wertesystem und ist mit Prozessen der Sozialisation verbunden.<sup>548</sup> Im Mittelpunkt steht die Frage welche Bedeutungsinhalte dem Medium Geld beigemessen werden.<sup>549</sup> Neben der grundlegenden ökonomischen Funktion als Tauschmedium (Kaufkraftfaktor) erfüllt das Geld symbolische und psychologische Funktionen wie Sicherheitsfaktor, Prestige- und Machtfaktor sowie den intrinsisch motivierten Sammeltrieb (Hortung).<sup>550</sup> Aus diesem Grundverständnis ergeben sich z.B. Transaktions-, Vorsichts- oder Spekulationsmotive. Die Geldeinstellung scheint folglich gut geeignet, um die Motivationen der Auseinandersetzung mit Altersvorsorge zu untersuchen, aber weniger um die hier relevante generelle Haltung gegenüber finanziellen Angelegenheiten zu erklären.

### 5.2.3.2 Operationalisierung

Nachdem die Finanzeinstellung definiert und von ähnlichen Konstrukten abgegrenzt ist, bleibt die Frage der Operationalisierung zu klären. Ähnlich wie im Falle der Emotionsmessung ist auch für die Einstellungsmessung die Untersuchung subjektiver Eindrücke und Mei-

---

<sup>545</sup> Für die Phasen des Altersvorsorgeprozesses und die Sinnhaftigkeit phasenspezifischer Differenzierung vgl. Kap. 2.3 dieser Arbeit.

<sup>546</sup> Hierzu gibt es eine Vielfalt an Messinstrumenten, die zur Ermittlung der individuellen Profile der Risikobereitschaft eingesetzt werden können. Sie reichen vom standardisierten Risiko-Ruler bis hin zu experimentellen Geldlotterien. Einen Überblick dazu bieten (Schade und Steul 1998) oder (Zuber und Guthier 2003).

<sup>547</sup> Vgl. (Jonas et al. 2005).

<sup>548</sup> Vgl. (Kutsch 1999).

<sup>549</sup> Die bahnbrechenden Arbeiten in dieser Fragestellung im deutschsprachigen Raum stammen von (Simmel 1922) und (Schmölders 1966). Vgl. zudem (Yablonsky 1992) und (Lindgren 1999). Für Überblicksliteratur vgl. (Belk und Wallendorf 1990), (Snelders et al. 1992) und (Rose und Orr 2007).

<sup>550</sup> Zusammenfassend dazu vgl. (Wiswede 1995, S. 157-163) und (Spieß 2005, S. 161-165).

nungen mit Hilfe von verbalen Skalen die meistverwendete Messtechnik in der schriftlichen Befragung.<sup>551</sup>

Die mehrdimensionale Einstellungsmessung ermöglicht es, die Komponenten einer Einstellung parallel zu untersuchen. Die klassischen Ansätze hierzu stammen von Rosenberg und Fishbein.<sup>552</sup> Dabei wird die kognitive Komponente der Einstellung berücksichtigt, indem das Vorkommen bzw. die Art der Objektmerkmale (z.B. Eigenschaften eines Finanzproduktes zur Altersvorsorge) subjektiv beurteilt werden. Die affektive Komponente wird gemessen, indem die Wichtigkeit der einzelnen Produkteigenschaften aus der Sicht des Individuums eingeschätzt wird. Beide Modelle gehen auf die Ziel-Mittel-Analyse (Means-End-Analysis) zurück und stellen stark auf die Anwendung „Produktbeurteilung“ ab. Demnach kann die Einstellung gegenüber einem Objekt davon abgeleitet werden, inwieweit ein Produkt in der Wahrnehmung des Individuums für die Befriedigung seiner Bedürfnisse geeignet ist. Bei einem Finanzprodukt zur Altersvorsorge könnte beispielsweise nach dem Grad der Erfüllung des Sicherheitsmotivs gefragt werden.

Für die Untersuchung einer generellen, positiven bzw. negativen Haltung gegenüber finanziellen Angelegenheiten (Finanzaversion vs. Finanzfreude), wie in der vorliegenden Arbeit beabsichtigt, ist die eindimensionale Messung vorteilhaft. Im Gegensatz zur mehrdimensionalen Messung wird schwerpunktmäßig nur die affektiv-wertende Komponente der Einstellung gemessen. Die Methode der summierten Ratings nach Likert (Likert-Skalen) ist ein bewährtes, häufig verwendetes Instrument der eindimensionalen Einstellungsmessung.<sup>553</sup>

Da die Erarbeitung von Likert-Skalen ein umfangreiches, mehrstufiges Skalierungsverfahren verlangt, in dem die Reliabilität und Validität des Messinstrumentes empirisch überprüft wird,<sup>554</sup> nutzt die vorliegende Untersuchung die bisherige Forschungserfahrung zur Messung der Finanzeinstellung. Dabei wird die Skala angewendet, die das Forschungsinstitut Sinus Sociovision in Heidelberg im Rahmen des Projekts „Psychologie des Geldes“ vorgeschlagen hat. Das Iteminventar ist in Tab. 5 aufgelistet. Für die genaue Gestaltung der Fragen zur Finanzeinstellung sei auf den Fragebogen (Frage 4.1) in Anhang 1 verwiesen.

---

<sup>551</sup> Zusammenfassend zu Messtechniken für die Einstellung vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 189-193).

<sup>552</sup> Vgl. dazu zusammenfassend (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 200-203).

<sup>553</sup> Für eindimensionale Skalierungsverfahren vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 195-197) und ausführlicher (Schnell et al. 2005, S. 179ff).

<sup>554</sup> Vgl. dazu (Greving 2006, S. 82ff).

Items wörtlich:

- Geld ist für mich ein sehr persönliches Thema, über das ich ungern rede.
- Immer wenn ich mich mit dem Thema Geld beschäftige, bekomme ich schlechte Laune.
- Gegenüber Leuten, die von Geldgeschäften leben, bin ich grundsätzlich misstrauisch.
- Ich schätze Menschen, die sich in Finanzdingen gut auskennen.
- In unserer Gesellschaft hat Geld einen viel zu hohen Stellenwert.
- Hier fehlt was Eindruck, dass es sich für mich lohnt, in das Thema Geld und Finanzen tiefer einzusteigen
- Es macht mir Spaß, mich mit Finanzdingen zu beschäftigen.
- In Geldangelegenheiten werde ich häufig um Rat gebeten.
- Ich traue es mir zu, meine finanziellen Angelegenheiten selbst zu regeln.
- Das Thema Geld und Finanzen ist mir einfach zu kompliziert.
- Heutzutage blicken selbst die Fachleute beim Thema Geld nicht mehr durch.
- Für mich persönlich ist es eine schöne Herausforderung, in Finanzdingen "fit" zu sein.
- Mit dem sog. "Fachchinesisch" der Finanzleute komme ich gut zurecht.
- Bei Geldthemen bin ich unsicher, weil ich nicht weiß, welche Folgen Entscheidungen in der Zukunft haben.

Beurteilung auf einer 5-stufigen Skala von „lehne stark ab“ (1) bis hin zu „stimme stark zu“(5)

Tab. 5: Iteminventar zur Messung der Finanzeinstellung

## 5.2.4 Wahrnehmung des Problems einer Versorgungslücke

Bei diesem Einflussfaktor besteht theoretischer Klärungsbedarf sowohl für den Begriff der Versorgungslücke als auch für deren Wahrnehmung. Beide Problempunkte werden im Folgenden besprochen.

### 5.2.4.1 Konzeptualisierung des Begriffs der Versorgungslücke

Die Versorgungslücke ist ein neuer Begriff, der im Zusammenhang mit den Rentenreformen der letzten Jahre entstanden ist.<sup>555</sup> Hintergrund sind die demographisch bedingten Finanzierungsprobleme der öffentlichen Alterssicherungssysteme und der daraus resultierende Rückgang des Absicherungsniveaus, was wiederum zu finanziellen Einschnitten im Alter führen kann.<sup>556</sup>

Inzwischen hat der Begriff der Versorgungslücke Eingang in die Alltags- und Fachsprache der Finanzwirtschaft gefunden. Eine genaue Begriffsdefinition ist allerdings problematisch und wurde in der Literatur bislang nicht vorgenommen.

Im Allgemeinen bezeichnet man mit Versorgungslücke einen Mangel an Finanzmitteln im Ruhestand, der entsteht, wenn die verfügbaren Alterseinkünfte den finanziellen Bedarf in

<sup>555</sup> Von besonderer Bedeutung ist hier die Reform „Riester-Rente“ (AVmEG BGBl. I 2001 S. 403 und AVmG BGBl. I 2001 S. 1310). Die weiteren Reformen beinhalteten die Einführung des Nachhaltigkeitsfaktors (RV-Nachhaltigkeitgesetz BGBl. I 2004 S. 1791) und die nachgelagerte Besteuerung der Alterseinkünfte (AltEinG BGBl. I 2004 S. 1427) sowie die schrittweise Anhebung des Rentenzugangsalters auf 67 Jahre (RV-Altersgrenzenanpassungsgesetz BGBl. I 2007 S. 554).

<sup>556</sup> Vgl. z.B. (Ehrentraut 2006).

dieser Lebensphase nicht ausreichend abdecken. In der Renteninformation der Deutschen Rentenversicherung, die individuelle Auskunft über die mögliche Rentenhöhe liefert, wird der Begriff der Versorgungslücke zusammen mit dem folgenden Hinweis auf den zusätzlichen Vorsorgebedarf genannt:

„Da die Renten im Vergleich zu den Löhnen künftig geringer steigen werden und sich somit die spätere Lücke zwischen Rente und Erwerbseinkommen vergrößert, wird eine zusätzliche Absicherung für das Alter wichtiger („Versorgungslücke“).“<sup>557</sup>

So wird der Begriff Versorgungslücke in erster Linie im Zusammenhang mit der reformbedingten Absenkung des gesetzlichen Rentenniveaus und mit der als Ausgleich eingeführten Förderung der zusätzlichen Altersvorsorge verwendet.<sup>558</sup> Börsch-Supan et al. (2005) zeigen z.B. in einer Hochrechnung, dass allein aufgrund der Reformmaßnahmen 2001 und 2004 bis zu 60% der deutschen Haushalte von der Absenkung des Rentenniveaus betroffen sein können, falls sie ihre bisherige Sparquote nicht erhöhen.<sup>559</sup>

Die Versorgungslücke kann allerdings in einen breiteren Kontext gestellt werden, wenn die gesamte Versorgungssituation im Ruhestand berücksichtigt wird, d.h. wenn die gesamten Alterseinkünfte auf der einen Seite und die zu erwartenden Ausgaben auf der anderen Seite einem Vergleich unterzogen werden. Insbesondere die Finanzwirtschaft nutzt die Ermittlung der Versorgungslücke im breiteren Kontext als Grundlage für Versorgungsanalysen und Altersvorsorgeberatung. Dafür werden Berechnungsinstrumente in Form von Kalkulationsprogrammen verwendet, die zunehmend auch auf den Internetseiten der Finanzdienstleister zur selbstständigen Nutzung bereit gestellt werden. Wegen ihrer unterschiedlichen Konzeptionen entziehen sie sich einem Vergleich. Sie unterscheiden sich im Umfang der analysierten Daten und verfolgen verschiedene Ziele: der Funktionsumfang reicht von einer Berechnung der wahrscheinlichen Höhe der zur Verfügung stehenden Finanzmittel im Ruhestand bis hin zur Festlegung der notwendigen Sparbeiträge um das gewünschte Alterseinkommen in dem zum Renteneintritt verbleibenden Zeitraum zu erreichen.

Der „Eigenvorsorgereport“ stellt die erste und einzige Initiative der Versicherer dar, ihren Kunden ein gemeinsames, einheitliches Hilfsmittel zur eigenständigen Berechnung der individuellen Vorsorgesituation zur Verfügung zu stellen.<sup>560</sup> Es liegen allerdings keine Erfahrungswerte vor, inwieweit dieses Instrument in Anspruch genommen wird. Es gewährleistet

---

<sup>557</sup> (Deutsche Rentenversicherung 2009a, S. 6).

<sup>558</sup> Vgl. auch (klipp+klar 2008).

<sup>559</sup> Vgl. (Börsch-Supan et al. 2005) verwendet dabei den Begriff der Rentenlücke anstelle der Versorgungslücke.

<sup>560</sup> Vgl. [www.eigenvorsorgereport.de](http://www.eigenvorsorgereport.de)

Versicherungskunden zwar eine Hilfestellung, wird aber in der Beratungspraxis von Versicherungsvermittlern nicht standardmäßig als Werkzeug verwendet.<sup>561</sup>

Die Gestaltungs- und Interpretationsfreiheit bezüglich der Versorgungslücke ergibt sich also einerseits daraus, dass sich in der Finanzbranche keine einheitliche Definition und Praxis zur Berechnung der Versorgungslücke durchgesetzt hat. Auf der anderen Seite liegt dies an den Merkmalen der Versorgungslücke selbst. Auch wenn eine vollständige Analyse hierzu nicht Gegenstand dieser Arbeit ist, werden zur Veranschaulichung dennoch die wichtigsten Charakteristika angeführt:

- Für einen Vergleich der Einkommens- und Ausgabensituation im Alter werden **unterschiedliche Bezugsgrößen** herangezogen. Auf der Seite der Alterseinkünfte betrachtet man normalerweise das Alterseinkommen aus der gesetzlichen Rentenversicherung oder anderen öffentlichen Alterssicherungssystemen und im Weiteren die Leistungen aus betrieblicher und privater Altersvorsorge. In der Praxis werden zudem andere Finanzquellen wie Kapitaleinkünfte, Absicherung über Partner, Erbschaften und Wohneigentum berücksichtigt, die nicht zwangsläufig dem Ziel der Altersabsicherung zugeschrieben sein müssen. Die Analyse der Einkommensseite geht zudem vom aktuellen Stand der Vorsorgemaßnahmen aus, die im Lebensverlauf allerdings weiter ausgebaut oder zurückgenommen werden können.
- Auch die Analyse des **Finanzbedarfs** für den Ruhestand kann unterschiedlich verlaufen: denkbar ist die Festlegung einer pauschalen Ersatzquote (Alterseinkommen als Prozentanteil des Erwerbseinkommens) oder aber eine detaillierte Aufstellung der Kostenarten wie Wohnen, Lebensunterhalt, Gesundheit, Pflege usw. Die nicht einheitliche Verwendung von Brutto- und Nettobeiträgen erschwert zudem den Vergleich.
- Die Versorgungslücke ist durch **Individualität** gekennzeichnet. Sie hängt von einem Faktorenbündel ab, das bei jedem Individuum unterschiedliche Ausprägungen haben kann. So ist zuerst das subjektive Absicherungsniveau im Sinne eines Vorsorgeziels zu beachten, denn erst wenn die anzustrebende Zielgröße bekannt ist, können Vorsorgedefizite festgestellt werden. Die individuelle Lebensbiographie,<sup>562</sup> das Rentenzugangsalter, die Lebenserwartung und das bisherige Vorsorgeverhalten<sup>563</sup> sind Beispiele für personenbezogene Faktoren, die den Stand der finanziellen Ressourcen im Ruhestand bestimmen. Als personenbezogene Einflüsse auf das Vorsorgeverhalten

---

<sup>561</sup> Ein positives Beispiel für eine umfassende Analyse der Vorsorgesituation im Ruhestand ist die Renteninformationspolitik in Schweden, wo sich ein Rentenportal etabliert hat, das Auskünfte über die individuellen Anwartschaften aus allen Alterssicherungssystemen zugleich ermöglicht. Vgl. dazu (Schwarze 2006).

<sup>562</sup> Vgl. z.B. (Loose 2006).

<sup>563</sup> Vgl. (Börsch-Supan et al. 2005).

können auch psychologische Charakteristika wie die Sparmentalität oder die Persönlichkeitsstruktur wirken.<sup>564</sup>

- Die Versorgungslücke ist immer mit **Unsicherheiten** verbunden. Sowohl personenbezogene Faktoren wie die Erwerbsbiographie als auch externe Rahmenbedingungen wie z.B. die Wirtschaftslage und rechtliche Regelungen können sich im Zeitverlauf verändern.<sup>565</sup>

Eine zuverlässige Ermittlung der Versorgungslücke ist erst beim Eintritt in den Ruhestand möglich, wenn die Einkommens- und Ausgabensituation realistisch beurteilt werden kann. Für die Gruppe der Erwerbspersonen, für die Altersabsicherung eine relevante Frage darstellt, bleibt die Versorgungslücke immer eine **geschätzte, individuelle und dynamische Größe**.

Aus den hier geschilderten Gründen wird in der vorliegenden Untersuchung eine allgemeine Definition der Versorgungslücke bevorzugt. Dadurch wird angestrebt, das alltägliche und breite Verständnis der Versorgungslücke wiederzugeben. Im Mittelpunkt dieser Definition steht das Risiko eines möglichen Finanzdefizites im Ruhestand. Das Ausmaß der Versorgungslücke und der Verlauf sowie die Qualität ihrer Ermittlung bleiben nachrangig. Das Forschungsziel ist demzufolge, die Wahrnehmung des Problems der Versorgungslücke zu untersuchen.

#### 5.2.4.2 Konzeptualisierung der Wahrnehmung der Versorgungslücke

Wie Risiken von Individuen wahrgenommen und bewertet werden, ist Gegenstand der psychologischen Risikoforschung.<sup>566</sup> Die **Risikowahrnehmung** kann dabei als:

„ (...) Prozess des Erkennens und Begreifens von Risiken, des Aufweisens und des Erfassens von möglichen Schadens- und Gefahrendimensionen, (...), von Gewinnchancen, Verlustmöglichkeiten und Gefahrenpotentialen usw. verstanden werden. Dabei geht es sowohl um begründete Vermutungen über risikobegründete Phänomene und ihre Be- und Umschreibung, als auch um das (zufällige, spontane) Erkennen und (systematische) Erfassen von Risikosituationen und risikoträch-

---

<sup>564</sup> Vgl. z.B. (Nyhus und Webley 2001).

<sup>565</sup> Vgl. z.B. (Benz et al. 2009) und (Börsch-Supan et al. 2009).

<sup>566</sup> Während die psychologische Forschung das Individuum in den Mittelpunkt stellt und seine subjektive Wahrnehmung und Bewertung untersucht, nimmt die soziologische und kulturwissenschaftliche Risikoforschung eine breitere Perspektive ein und berücksichtigt die gruppen- und kulturspezifischen Wahrnehmungsprozesse. Diesen sozialwissenschaftlichen Forschungslinien ist der technisch-naturwissenschaftliche Ansatz der Risikoforschung gegenüber zu stellen. Für eine Übersicht zu den Sichtweisen verschiedener Disziplinen vgl. (Renn et al. 2007) und (Banse und Bechmann 1998).



tigen Handlungen, ihren potentiellen Folgen und den Bedingungen ihren Eintretens.<sup>567</sup>

In dieser Interpretation stellt sich die Wahrnehmung als ein komplexes Phänomen heraus, das intuitiv verläuft. Der psychologischen Risikoforschung ist es gelungen, die **Wahrnehmungs- und Bewertungsmechanismen** zu beschreiben, die den Menschen gemein sind.<sup>568</sup> Die Hauptidee ist dabei, dass die Risikowahrnehmung der Laien sich nach bestimmten Regeln richtet, die von der Expertensichtweise und dem Prinzip der Rationalität abweichen sowie dass diese Differenzen kein Ausdruck der Inkompetenz und des Unwissens sind, sondern Beweis für eine anders organisierte, in ihren Strukturen logische, komplexe und multidimensionale Erfassung der Risikoquellen.<sup>569</sup>

Im Alltag treten die Prozesse der *Wahrnehmung* oft parallel mit der *Bewertung* eines Risikos auf. Die Menschen entdecken gefährliche Situationen und beurteilen sie zugleich. Die Abgrenzung beider Vorgänge ist aus theoretischer Sicht dennoch sinnvoll, denn die Wahrnehmung stellt einen Anhaltspunkt für die Bewertung dar.<sup>570</sup> Demzufolge wird die Versorgungslücke in einem *Wahrnehmungsprozess* als ein möglicher, zukünftiger Zustand erstmals entdeckt.<sup>571</sup> So kann sie als eine bedrohliche Situation erfasst und zu einem Problem im Sinne eines Phänomens mit unerwünschtem Ausgang formuliert werden. Hierbei wird die „richtungweisende Bedeutung“ der Problemformulierung und dadurch die Sinnhaftigkeit der getrennten Betrachtung von Wahrnehmung und Bewertung deutlich. Die *Bewertungsprozesse*, die zu einer Vorsorgehandlung führen können, werden u.a. dadurch beeinflusst, inwieweit die Versorgungslücke als persönlich bedrohlich wahrgenommen wird oder nicht.

Die wichtigsten Erkenntnisse aus der psychologischen Risikoforschung zu den Einflussfaktoren der subjektiven Risikowahrnehmung und -bewertung werden im Folgenden zusammengefasst.<sup>572</sup>

---

<sup>567</sup> (Banse 1996, S. 48f).

<sup>568</sup> Die Risikowahrnehmungsforschung hat sich in den 70er Jahren des letzten Jahrhunderts etabliert und war insbesondere mit den Arbeiten der Forschungsgruppe um Slovic verbunden (vgl. dazu (Fischhoff et al. 1978)) und zweitens mit dem Forschungsprogramm „Heuristics and Biases“ von (Tversky und Kahneman 1974).

<sup>569</sup> Vgl. (Renn et al. 2007, S. 41ff). So ist das Risiko nicht ein Produkt aus Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadensmaß (klassische Risikoformel), sondern ein „Konstrukt“. Vgl. dazu zusammenfassend den Sammelband (Bayerische Rückversicherung 1993).

<sup>570</sup> Vgl. (Plapp 2004, S. 23f), (Werner und Jeske 2006, S. 125) und (Renn et al. 2007, S. 42 und 77ff). In der Risikoforschung selbst wird allerdings diese Unterscheidung nicht zwangsläufig vorgenommen und der Begriff Risikowahrnehmung oder Risikobewertung stellvertretend für beide Prozesstypen benutzt. So schreibt (Banse 1996, S. 49): „In diesem weiten Begriffsverständnis umfasst Risikowahrnehmung auch solche Sachverhalte wie Vergleich, Beurteilung und Klassifizierung von Risiken und Schadensmöglichkeiten, das Darstellen von Gefährdungen sowie Überlegungen für risikobegrenzendes, -minimierendes oder -vermeidendes Verhalten und Handeln.“

<sup>571</sup> Vgl. dazu zudem die Unterlagen zur Vorlesung „Grundlagen der Risikoforschung“, geleitet von Ute Werner, am Lehrstuhl für Versicherungswissenschaft, Karlsruher Institut für Technologie, ehemals Universität Karlsruhe (TH). Ein unveröffentlichtes Manuskript.

<sup>572</sup> Wegen der vielen Schwerpunktsetzungen der psychologischen Risikoforschung erhebt die vorgelegte Zusammenfassung keinen Anspruch auf Vollständigkeit und dient nur dem Überblick.

- Die Wahrnehmungsmuster der Laien gehen auf eine Reihe **qualitativer Merkmale** zurück, die zusammenfassend als risiko- und situationsbezogen charakterisiert werden.<sup>573</sup> Dabei ist die Relevanz der Risikomerkmale von der Art der Risikoquelle abhängig<sup>574</sup> sowie gruppenspezifisch<sup>575</sup> und kulturell geprägt.<sup>576</sup> Beispielsweise werden Situationen mit einem hohen Katastrophenpotential wie z.B. Flugzeugabstürze, die eine große Anzahl an Todesfällen auf einmal verursachen können, als gefährlicher wahrgenommen als z.B. die Unfälle im Straßenverkehr, die zwar häufiger eintreten aber in der Regel weniger Opfer zur Folge haben.
- In Hinblick auf **quantitative Merkmale** wird das Ausmaß möglicher Schäden, Verluste oder im vorliegenden Fall finanzieller Defizite zwar berücksichtigt, deren Eintrittswahrscheinlichkeit aber eher übersehen.<sup>577</sup>
- Von Bedeutung sind im Weiteren **personenbezogene Faktoren**, also individuelle Dispositionen und Eigenschaften des Individuums selbst. Die Rolle der Einstellungen, des Wissens und der Überzeugungen sind Schlagworte hierfür.<sup>578</sup>
- Im Forschungsinteresse der psychologischen Risikoforschung stehen auch die Entscheidungsprozesse. Sie führen zu dem Schluss, dass Menschen Vereinfachungs- und Daumenregeln - **Heuristiken** - verwenden, um die Wahrnehmung und Bewertung, insbesondere von komplexen Situationen, zu bewerkstelligen.<sup>579</sup>
- Nicht zu übersehen sind **Framingeffekte**, die durch die Darstellungsart der Informationen über eine Risikoquelle deren Wahrnehmung beeinflussen.
- Dieses Phänomen verweist auf den Einfluss des **sozialen Rahmens**, in dem das Risiko kommuniziert wird. Dabei ist den Medien eine große Bedeutung beizumessen, die das Wahrnehmungsbild massiv prägen können. Auch Vertrauen gegenüber den für die Risikoquellen verantwortlichen Institutionen spielt eine Rolle.<sup>580</sup>

#### 5.2.4.3 Operationalisierung der Wahrnehmung der Versorgungslücke

Da es keine anderweitigen empirischen und theoretischen Grundlagen zur Wahrnehmung der Versorgungslücke oder verwandter Fragestellungen aus der Altersvorsorgeforschung gibt, wird ein eigenes Messkonzept hergeleitet. Dabei wird auf die Erkenntnisse des

<sup>573</sup> Vgl. (Renn et al. 2007, S. 77-79) und dort angegeben Literatur.

<sup>574</sup> Vgl. z.B. (Wiedemann und Schütz 2004).

<sup>575</sup> Vgl. z.B. (Balderjahn und Wiedemann 1999).

<sup>576</sup> Vgl. z.B. (Karpowicz-Lazeg und Mullet 1993).

<sup>577</sup> Vgl. (Banse und Bechmann 1998, S. 39).

<sup>578</sup> Vgl. z.B. (Schütz und Wiedemann 2000, S. 7ff).

<sup>579</sup> Vgl. den Sammelband (Kahneman et al. 2005) und für einen Überblick vgl. (Plapp 2004, S. 19-22).

<sup>580</sup> Vgl. dazu (Slovic 1998).

psychometrischen Paradigmas von Slovic zurückgegriffen, das zu den wohl bekanntesten Ansätzen der psychologischen Risikoforschung gehört.<sup>581</sup> Dieses wurde in Kap. 4.3.1 zur Herleitung des Einflussfaktors „Wahrnehmung des Problems der Versorgungslücke“ beschrieben, so dass hier der Schwerpunkt ausschließlich auf die Methodik gelegt wird.

Der klassische Ansatz des psychometrischen Paradigmas sieht vor, dass Befragte in einem Fragebogen die vorgelegten vielfältigen Risikoquellen aus technischen, alltäglichen, gesundheitlichen und Freizeit-Bereichen hinsichtlich ihrer *Gefährlichkeit* und verschiedener *qualitativer Merkmale* beurteilen. Die zahlreichen weltweit durchgeführten Studien bestätigen generell die Erkenntnisse von Slovic und seinen Kollegen, dass die Wahrnehmung verschiedener Risikomerkmale miteinander zusammenhängt.<sup>582</sup> Faktorenanalytisch war es in diesen Studien möglich, übergeordnete Dimensionen der Risikowahrnehmung abzuleiten: den Grad der Schrecklichkeit (sog. Dread-Factor) und den Grad der Bekanntheit des Risikos (Unknown-Factor). In einigen Studien wurde zudem ein dritter Faktor extrahiert (sog. Exposure-Factor), der die Anzahl der einer Risikoquelle ausgesetzten Menschen ausdrückt.<sup>583</sup>

Folgende Tab. 6 fasst die Merkmale zusammen, die in psychologischen Risikoforschungsstudien systematisch verwendet werden und im Rahmen der vorliegenden Untersuchung für das Risiko der Versorgungslücke als übertragbar und geeignet ausgewählt wurden. Die erste Spalte der folgenden Tabelle führt diese Risikomerkmale und ihre Herkunft auf. Die zweite stellt die Operationalisierung in Form von ausformulierten Fragen dar, die in der vorliegenden Untersuchung verwendet werden (vgl. auch den Fragebogen in Anhang 1, Frage 5.9).

Die aufgelisteten Merkmale werden erhoben und auf ihre latente Struktur geprüft, um Wahrnehmungsdimensionen der Versorgungslücke zu entdecken.

---

<sup>581</sup> Für eine der ersten Anwendungen des Ansatzes vgl. (Fischhoff et al. 1978). Eine kritische Betrachtung ist in (Plapp 2004, S. 35-38) und (Schütz und Wiedemann 2000, S. 4-6) zu finden.

<sup>582</sup> Vgl. auch zu folgendem (Englander et al. 1986), (Teigen et al. 1988), (Goszczyńska et al. 1991), (Karpowicz-Lazeg und Mullet 1993), (Bronfman und Cifuentes 2003).

<sup>583</sup> Vgl. dazu z.B. (Jungermann und Slovic 1993b, S. 171-178).

Eigenschaften der Versorgungslücke	Operationalisierung	
	Fragen wörtlich	Ausprägungen auf einer Skala von 1 bis 5
<i>Slovic (1987)</i>		
Persönliche Kontrollierbarkeit	Inwieweit haben Sie selbst die Möglichkeit, auf das Ausmaß Ihrer Versorgungslücke Einfluss zu nehmen?	gar keine – viele Möglichkeiten
Furcht	Inwieweit löst das Problem der Versorgungslücke bei Ihnen Furcht aus?	gar nicht – sehr stark
Verringerbarkeit im Allgemeinen	Was meinen Sie: inwieweit ist das Ausmaß der Versorgungslücke zu verringern?	sehr einfach – sehr schwer zu verringern
Persönliche Betroffenheit vom Risiko	Was meinen Sie: inwieweit sind Sie von dem Problem der Versorgungslücke persönlich betroffen?	gar nicht – sehr stark betroffen
Persönliche Bekanntheit des Risikos	Ist das Problem der Versorgungslücke Ihnen persönlich schon lange bekannt?	ist mir völlig neu – ist mir sehr lange bekannt
Altes Risiko	Ist die Versorgungslücke im Allgemeinen Ihrer Meinung nach ein neues oder ein altes Problem?	völlig neu – sehr alt
<i>Plapp (2004)</i>		
Vorhersehbarkeit im Allgemeinen	Inwieweit lässt sich Ihrer Meinung nach die Versorgungslücke vorhersagen?	gar nicht – sicher vorhersagen
<i>Zusätzlich</i>		
Bekanntheit in der Politik	Inwieweit ist Ihrer Meinung nach das Thema der Versorgungslücke in der Politik bekannt?	völlig neu – sehr lange bekannt

Tab. 6: Messinstrument zu Merkmalen der Versorgungslücke

## 5.2.5 Bewertung der Finanzsituation im Ruhestand

### 5.2.5.1 Konzeptualisierung

Die Bewertung der möglichen Finanzsituation im Ruhestand kommt zustande, wenn ein Individuum den Versuch unternimmt, die mögliche Finanzlage im Alter einzuschätzen. Ist das Urteil negativ, d.h. werden mögliche Finanzdefizite festgestellt, handelt es sich um jene Versorgungslücke, die im vorausgegangenen Kap. 5.2.4.1 bereits behandelt wurde. Dort wurde auch das Problem der Vergleichbarkeit der Berechnungen zur Versorgungslücke thematisiert. Aus diesen Gründen wird im Folgenden die Formulierung „Bewertung der Finanzsituation“ anstelle von „Versorgungslücke“ verwendet. So geht es um die Tatsache einer Auseinandersetzung mit der möglichen Finanzsituation im Ruhestand.

Es sind zwei Wege denkbar, wie die Bewertung der zukünftigen Finanzsituation ablaufen kann:

- Rechnerische Ermittlung – wenn die Berechnung im Rahmen eines professionellen Beratungsgesprächs durchgeführt wird, unter Anleitung eines Vertreters der Finanz-

dienstleister oder von einer neutralen Beratungsstelle. Dazu zählen auch die selbstständig erstellten Rechnungen eines Individuums wie z.B. mit Hilfe des „Eigenvorsorgereports“.<sup>584</sup> Die Berechnung führt dann zu einem objektiv in Geldeinheiten messbaren Ergebnis und erfolgt aufgrund eines systematischen Verfahrens, das auf durchdachten, realistischen Finanzinformationen beruht.

- Intuitive Ermittlung – im Gegensatz zum obigen Vorgehen wird hierfür ein qualitatives, individuelles und intuitives Urteil über die Finanzlage im Ruhestand gebildet. Es hat einen allgemeinen und beschreibenden Charakter, mit der globalen Aussage, dass die Finanzsituation im Ruhestand z.B. sehr schlecht oder gut sein kann.

Insbesondere die zweite Ermittlungsmethode ist individuellen, situativen und kulturellen Einflussfaktoren ausgesetzt, die im Kap. 5.2.4.2 zur Wahrnehmung bereits angesprochen wurden. Dabei sind personenbezogene Faktoren zu nennen wie z.B. die kognitiven, insbesondere rechnerischen Fähigkeiten, eine affektiv begründete Verdrängung des Problems sowie das Finanzverständnis. Hervorzuheben sind situative Faktoren wie z.B. die Medienberichterstattung über die Riester-Rente. Die Medien können die Rolle eines „sozialen Risikoverstärkers“ übernehmen, indem sie durch die Art der Berichterstattung Ängste in der Bevölkerung schüren und dadurch die individuelle Wahrnehmung und Bewertung der Finanzsituation im Ruhestand beeinflussen. Ein Beispiel für einen der neueren „Angstmacher“ ist das Stichwort „Anrechnung der Riester-Rente auf die Grundsicherung“.<sup>585</sup> Für die Fragestellung der Altersvorsorge scheinen zudem gesellschaftlich und kulturell geprägte Denkmuster bedeutsam zu sein, wie z.B. bezüglich der Verantwortungsträger für die Altersvorsorge. So zeigt sich in Deutschland ein stabiles Meinungsbild, dass der Staat für die Gewährleistung der Grundabsicherung im Alter zuständig ist.<sup>586</sup>

---

<sup>584</sup> Vgl. [www.eigenvorsorgereport.de](http://www.eigenvorsorgereport.de)

<sup>585</sup> Für die durch das ARD-Magazin „Monitor“ hierzu ausgelöste Debatte vgl. beispielsweise Beiträge in den Tageszeitungen: Der Spiegel „Private Rente – hilft auch dem Staat“ und Die Welt „Die Riester-Rente rechnet sich doch“, jeweils vom 11. Januar 2008. Ein weiteres Beispiel ist der Leitgedanke „Altersarmut“, vgl. dazu Pressemitteilungen der Deutschen Rentenversicherung Bund vom 1. Februar 2008 und vom 6. August 2009 mit Stellungnahmen zu Pressekampagnen zur gesetzlichen Rentenversicherung. An dieser Stelle ist ausdrücklich hervorzuheben, dass keine Wertung und Analyse der genannten Quellen vorgenommen wird.

<sup>586</sup> Für einen Überblick über die empirischen Ergebnisse hierzu sowie für theoretische Überlegungen zur Rolle des Staates in der Alterssicherung vgl. (Fasshauer und Frommert 2006) und erweiternd (Noelle-Neumann und Köcher 2002, S. 642). Für einen internationalen Vergleich zur Frage der Verantwortungsaufteilung für das Renteneinkommen siehe (AXA 2008, S. 54f).

### 5.2.5.2 Operationalisierung

Liegt eine intuitive Bewertung der Finanzsituation vor und wird diese als Indikator zur Erklärung der Altersvorsorgebereitschaft herangezogen, sind die oben angesprochenen Hintergründe der Urteilsbildung zu berücksichtigen. Im Gegensatz dazu ist die rechnerische Auseinandersetzung mit der Finanzlage im Ruhestand, wie z.B. in einem Beratungsgespräch, ein objektiveres Bewertungsmaß.

Deswegen wird im Weiteren der Indikator „Berechnung der Alterseinkünfte“ verwendet, der sich mit einer generell formulierten Frage operationalisieren lässt: „Haben Sie schon einmal versucht zu berechnen oder berechnen zu lassen, wie Ihre Einkommenssituation im Ruhestand aussehen könnte, d.h. wie viel Geld Sie ungefähr zur Verfügung haben werden?“

## 5.2.6 Lernmöglichkeiten vom sozialen Umfeld

### 5.2.6.1 Konzeptualisierung

Die Wirkung des sozialen Umfelds auf den Umgang mit Altersvorsorge kann vielfältig sein und von verschiedenen Personen ausgehen. In der Forschungspraxis untersucht man unter dem Stichwort der „finanziellen Sozialisation“ vermehrt den Einfluss der Eltern auf das Finanzverhalten der Kinder.<sup>587</sup>

In dieser Untersuchung wird das Lernen vom sozialen Umfeld als Beeinflussung infolge von Kontakten mit jenen Menschen verstanden, die aus dem engeren Familien- und Freundeskreis kommen und schon im Ruhestand sind. Der Begriff „Kontakt“ ist dabei eine Oberkategorie für jegliche Begegnungen und Beobachtungen. Zusammenfassend kann die Formulierung „Erfahrungen mit Altersfragen“ verwendet werden. Der Fokus auf die Personengruppe der Rentner liegt darin begründet, dass dieser explizite Einfluss in der bisherigen Forschung und insbesondere zur Altersvorsorge vernachlässigt wurde, obgleich Einflüsseffekte zu erwarten sind. Die Einschränkung auf den engeren Familien- und Freundeskreis folgt der Annahme, dass damit die bedeutenden verhaltenswirksamen Einflüsse gefiltert werden. Es ist naheliegend, dass z.B. die Verschlechterung des Lebensstandards der eigenen Eltern im Ruhestand aus der Sicht eines Individuums stärker wahrgenommen wird als dies bei der weiteren Verwandtschaft der Fall wäre.

---

<sup>587</sup> Vgl. (Webley und Nyhus 2006).

Der Ausgangspunkt für die Konzeptualisierung des Lernens vom sozialen Umfeld stellt die sozial-kognitive Theorie von Bandura mit dem grundlegenden Ansatz des Modelllernens dar.<sup>588</sup>

Ausgehend von den Überlegungen von Bandura kann der Lernmechanismus hinsichtlich der Altersvorsorge so funktionieren, dass durch die Beobachtung der Lebenssituation der nahestehenden Rentner und deren finanzieller Lage ein Nachdenken über das eigene Alter angeregt wird. Dadurch kann die kognitive sowie emotionale Verknüpfung zur eigenen Absicherung hergestellt werden, was wiederum Folgen für das Altersvorsorgeverhalten haben kann. Bedient man sich einer Simplifizierung, so kann man das folgende Beispiel formulieren: Befinden sich im Umfeld eines Individuums Menschen im Ruhestand, die finanzielle Probleme haben, kann das Individuum daraus schließen, dass auch ihm Altersarmut drohen kann, falls es nicht frühzeitig mit dem Ausbau des Altersvermögens beginnt.

Der Ansatz von Bandura betrachtet verschiedene Formen des Lernens vom *Modell*, d.h. von den Rentnern im engeren Familien- und Freundeskreis, die auf die hier untersuchte Frage des Altersvorsorgeverhaltens folgendermaßen übertragen werden können:<sup>589</sup>

- *Beobachtungslernen* i.e.S. bezieht sich auf den Erwerb neuer Verhaltensmuster und liegt dann vor, wenn der erste Altersvorsorgevertrag angeregt durch Kontakte mit Rentnern abgeschlossen und auf diese Weise die Altersvorsorge in die Wege geleitet wird.
- *Hemmung* kommt vor, wenn die schon vorhandenen Verhaltensweisen unterdrückt bzw. unterlassen werden, weil man die negativen Folgen des Nicht-Sparens für das Alter aufgrund der Beobachtung der Rentner antizipieren kann. Hat ein Individuum mit Rentnern Kontakt, die finanziell schlecht gestellt sind, kann es daraus die Motivation schöpfen, für das eigene Alter eine derartige Situation vermeiden zu wollen und den gegenwärtigen Konsum zu Gunsten der Altersvorsorge einzuschränken.
- *Enthemmung* drückt sich in einer Lockerung der bestehenden Hemmungen aus, die dazu führt, dass bestimmte Verhaltensweisen häufiger ausgeführt werden. Der Grund dafür ist die Beobachtung, dass die Handlung nicht mit sofortiger Strafe verbunden ist oder negative Folgen (soziale und wirtschaftliche Sanktionen, schlechtes Gewissen usw.) nicht unmittelbar eintreten. Übertragen auf Altersvorsorge könnte eine Enthemmung vorliegen, wenn z.B. negativ belastete Behauptungen abgebaut werden, wie beispielsweise dass sich die heute betriebene Altersvorsorge zwangsmäßig einschränkend auf den aktuellen Konsum auswirkt.

---

<sup>588</sup> Vgl. (Bandura 1976).

<sup>589</sup> Vgl. (Jonas und Brömer 2002, S. 279-285).

- *Soziale Veranlassung* ist mit Antizipation der positiven Konsequenzen des Altersvorsorgesprens verbunden, wenn man z.B. einen wohlhabenden Rentner beobachtet.
- *Reaktionsauslösung* verursacht kurzfristige Verhaltensänderungen durch einen spontanen Anreiz, der von der beobachteten Person ausgeht. In Bezug auf Altersvorsorge ist es denkbar, dass die ungeduldig und spontan handelnden Personen besonders stark von Reizen wie Rabatten, Verkaufsaktionen usw. gelockt werden und daher weniger sparen.
- *Übertragung emotionaler Erregung* bedeutet, dass ein Individuum die in seinem Umfeld beobachtbaren emotionalen Reaktionen übernimmt. So ist es denkbar, dass die positive bzw. negative Einstellung der Rentner gegenüber dem Sparen zwecks Altersvorsorge sich verbreitet und als Referenzpunkt gilt.
- *Beeinflussung von Auffassungen über die Realität* folgt der Annahme, dass das Wahrnehmungsbild der Rentner aus dem engeren Umfeld als repräsentativ für die generelle Situation dieser Personengruppe gesehen wird.

#### 5.2.6.2 Operationalisierung

Da nach unserem Kenntnisstand keine Arbeiten vorliegen, die sich explizit mit der Forschungsfrage des Einflusses von Rentnern auf ihr soziales Umfeld beschäftigen, wird für die vorliegende Untersuchung ein eigenständiges Messinstrument entwickelt. Dabei steht der allgemeine Mechanismus des Lernens vom sozialen Umfeld im Mittelpunkt, d.h. inwieweit die gedankliche Beschäftigung mit dem Thema der eigenen Altersvorsorge auf Kontakte mit Rentnern zurückzuführen ist.

Folglich werden drei Indikatoren verwendet:

- *Vorhandensein eines Kontaktes*: Hat der Befragte im engeren Familien- und Freundeskreis Kontakt mit Menschen, die schon im Ruhestand sind?
- *Differenzierung des Kontaktes* nach gemeinsamem Wohnen, gesellschaftlichen Kontakten wie Besuche und Ausflüge, Unterstützung im Alltag wie z.B. Einkäufe und Aufräumen sowie Unterstützung bei Pflegebedürftigkeit. Diese Frage wird mit Mehrfachnennungen konzipiert und geht als binäre Variable in die Auswertung ein.
- *Anregungskraft der Begegnungen*: Inwieweit bringen Begegnungen mit Rentnern den Befragten dazu, über die eigene finanzielle Lage im Ruhestand nachzudenken (Ordinalskala der Häufigkeiten).



## 5.2.7 Verständnis finanzieller Fragen

### 5.2.7.1 Konzeptualisierung

#### 5.2.7.1.1 Aktueller Stand der Forschung

Das Verständnis von finanziellen Fragen wird in diesem Kapitel im Rahmen der *Financial Literacy* (ökonomische Bildung bzw. Allgemeinbildung) betrachtet.<sup>590</sup> Nach der Darstellung des allgemeinen Konzeptes wird im Speziellen auf Financial Literacy im Bereich der Altersvorsorge eingegangen.

In Anlehnung an den Alphabetisierungsprozess spricht man heute von Financial Literacy, wenn Menschen über entsprechendes Wissen bezüglich finanzieller Fragen und Zusammenhänge verfügen, so dass sie selbstständig und erfolgreich eigene finanzielle Angelegenheiten regeln können.<sup>591</sup> Diesem Vergleich folgend stellt heute die finanzielle Bildung das dar, was in der Vergangenheit die Lese- und Schreibfähigkeit als Voraussetzung für das Funktionieren in der Gesellschaft und somit für die Teilhabe am Wirtschaftsleben war.

Der Hintergrund dieser Überlegung ist, dass infolge der gesellschaftlichen Entwicklung bis hin zur Konsum- und Kreditgesellschaft der Umgang mit und die Inanspruchnahme von finanziellen Dienstleistungen zu einem festen Bestandteil des Lebens aller Bürger geworden ist. Fehlende Qualifikation bezüglich finanzieller Fragen erschwert nicht nur den Zugang dieser Personen zu Finanzprodukten, sondern wird auch als Grund für Armutsverbreitung angesehen.<sup>592</sup>

So wird der Financial Literacy in der Politik und der Wirtschaft immer größere Aufmerksamkeit sowohl auf der nationalen als auch auf der internationalen Ebene geschenkt. In der jüngeren Vergangenheit hat die OECD erste Versuche unternommen, das Thema im internationalen Vergleich zu betrachten und zu koordinieren.<sup>593</sup>

---

<sup>590</sup> Der Begriff „Financial Literacy“ kommt aus dem angelsächsischen Raum, während in Deutschland der verwandte Begriff der ökonomischen Bildung bzw. ökonomischen Allgemeinbildung und darunter die finanzielle Bildung verwendet wird. Mehr zur Begriffssystematik vgl. (Reifner 2003, S. 19-24 und 65-73).

<sup>591</sup> Vgl. <http://www.money-advice.net/index.php?id=35>

<sup>592</sup> (Reifner 2003) geht von den folgenden Faktoren der Armutsverbreitung aus: der eingeschränkte Zugang zu Finanzdienstleistungen, geringe Fähigkeiten im Geldmanagement und geringes Finanzverständnis.

<sup>593</sup> Vgl. dazu (OECD 2005). Vorreiter der Förderung von Financial Literacy sind die USA, wo sich seit geraumer Zeit Organisationen wie das National Council on Economic Education (NCEE, Gründungsjahr 1949) und die Jump\$tart Coalition for Personal Literacy (Gründungsjahr 1995) für die Förderung der finanziellen Bildung in den Schulen einsetzen. Zudem ist Großbritannien zu nennen, wo das Thema unter dem Namen Financial Capability betrieben wird. Die Financial Services Authority (dortige Finanzaufsichtsbehörde) betreut z.B. eine nationale Strategie zum Ausbau der Finanzkompetenzen der Bürger.

Auch die Forschung zur Financial Literacy wurde insbesondere in den letzten Jahren intensiviert. Dabei sind folgende Forschungsfragen prägend:

- Wie hoch ist die Financial Literacy?<sup>594</sup>
- Wie beeinflusst sie das individuelle wirtschaftliche Verhalten und damit verwandte Aktivitäten wie z.B. Denken an den Ruhestand?<sup>595</sup>
- Wie sollten Interventionen zur Förderung der finanziellen Kompetenz der Menschen gestaltet sein?<sup>596</sup>

Trotz des wachsenden Forschungsinteresses gibt es noch viele Schwachstellen. So liegen bislang wenige theoretisch fundierte und etablierte Konzeptualisierungen und überprüfte Messkonzepte der Financial Literacy nach den Gütekriterien der empirischen Sozialforschung vor.<sup>597</sup> Dies bezieht sich sowohl auf Financial Literacy im Allgemeinen als auch auf ihre spezifischen Bereiche wie etwa die Altersvorsorge.<sup>598</sup>

Als Ursache dafür ist primär die Vielfalt der verwendeten Definitionen für Financial Literacy zu nennen.<sup>599</sup> Neben der fehlenden einheitlichen theoretischen Klärung werden weitere Mängel bezüglich Konzept, Messung und Interpretation zunehmend thematisiert.<sup>600</sup> Sie lassen sich in folgenden Punkten zusammenfassen:

- Es werden nur wenige, exemplarische Fragen zum Finanzverständnis bzw. -wissen in empirischen Untersuchungen erhoben und dann als Indikator für die gesamte Financial Literacy verwendet, wie z.B. in der HRS-Studie.<sup>601</sup>
- Ohne Überprüfung der inhaltlichen Zusammenhänge zwischen den gestellten Fragen wird ein (aufsummierter) Score bzw. Index aus einzelnen Fragen gebildet.
- Es bestehen nur wenige Möglichkeiten, differenzierte Auswertungen und Schlussfolgerungen zu ziehen, z.B. hinsichtlich der psychometrischen Merkmale und der Informationen über die Vermögenssituation. Dies gilt insbesondere für groß angelegte (nationale) Studien wie z.B. in Australien<sup>602</sup>.

---

<sup>594</sup> Vgl. z.B. (Lusardi und Mitchell 2006) und (Lusardi 2006).

<sup>595</sup> Vgl. (Lusardi und Mitchell 2007b), (van Rooij et al. 2007), (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008c).

<sup>596</sup> Vgl. z.B. (Lusardi und Mitchell 2007c).

<sup>597</sup> Dabei geht es um die Reliabilität und Validität der Messung. Für den Prozess der Erarbeitung von Messinstrumenten vgl. die einführende Beschreibung in Kap. 5.1 dieser Arbeit.

<sup>598</sup> Relativ ausgebaute Messkonzepte zur Financial Literacy sind in (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008c) und (Lusardi und Mitchell 2007b) zu finden. Ein pädagogischer Ansatz zur ökonomischen Bildung wurde ausführlich durch (Reifner 2003) behandelt.

<sup>599</sup> Für einen Überblick über die Definitionen vgl. (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008c, S. 3f), (Oehler und Werner 2008, S. 259-261).

<sup>600</sup> Vgl. zum Folgenden (Lusardi und Mitchell 2007b, S. 2), (van Rooij et al. 2007, S. 4) und (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008c, S. 10ff).

<sup>601</sup> Vgl. (Lusardi und Mitchell 2006).

<sup>602</sup> Vgl. dazu (ANZ 2005) und für andere Beispiele den Bericht der OECD (2005).

- Ohne Begründung wird auf die individuelle Beurteilung des eigenen (subjektiven) Finanzwissens der Befragten zurückgegriffen, um daraus Schlussfolgerungen zur objektiven Financial Literacy abzuleiten.
- Verwendung des Vorsorge- und Finanzstatus (z.B. Anzahl der Finanzprodukte im Besitz) als Indikator der Financial Literacy, während diese Größe eher das tatsächliche, durchgeführte Finanzverhalten beschreibt.
- Gruppenspezifische Stichproben (z.B. Studenten und Schüler in der Studie des National Councils on Economic Education oder über 50-jährige in der HRS-Studie), wodurch verallgemeinerte Schlussfolgerungen unmöglich sind.

In der vorliegenden Arbeit wird der Versuch unternommen, aufgrund der bisherigen Erkenntnisse zur Financial Literacy ein begründetes Konzept und Messinstrument der Financial Literacy im Bereich der Altersvorsorge vorzuschlagen. Damit soll auch ein Beitrag zur Systematisierung und Erweiterung der konzeptionellen Überlegungen im Bereich des altersvorsorgerelevanten Finanzwissens geleistet werden.

#### 5.2.7.1.2 Messinstrument im Bereich der Altersvorsorge

Ausgangspunkt für die Überlegungen zur Messung der Financial Literacy ist die gemeinsame Basis der Begriffsbestimmungen. In der aktuellen Debatte sind zwei Strömungen erkennbar:

- zum einen die engere Definition der Financial Literacy als Finanzwissen und Finanzverständnis,
- zum anderen eine breitere, kompetenzbezogene Auslegung.<sup>603</sup>

Die folgenden Beispiele geben Einblicke hierin. Eine praxisorientierte Beschreibung, die das finanzielle Wissen und dessen Verwendung im Alltagsleben in den Mittelpunkt stellt, präsentieren z.B. Jacob et al. (2000, S. 8) in der Arbeit „What is Financial Literacy?“:

„Financial literacy is a category of money knowledge and skills. Financial Literacy involves the ability to understand financial terms and concepts and to translate that knowledge skillfully into behaviour (...) Financial Literacy embodies the minimum knowledge necessary to participate gainfully in the economy; it is the essential set of tools that will define how daily money choices are made (...) Without it, there will be no money to invest or comparison shop.“

Im Gegensatz dazu schlagen Ford und Jones (2006, S. 247) eine breitere Definition vor, in der Financial Literacy nicht nur notwendig ist, um finanzielle Fragen lösen zu können, son-

---

<sup>603</sup> Vgl. (Oehler und Werner 2008, S. 260).

dem auch, um eine Art des finanziellen Bewusstseins zu entwickeln. Dieses ermöglicht wiederum, den eigenen Bedarf an finanziellen Dienstleistungen im Vorfeld zu entdecken und angemessen zu agieren.

„In short, financial literacy can be defined as: the awareness of the role and necessity of financial services in contemporary society and the ability to identify, access, and manage financial information products and services appropriately.”

Ein erster Versuch, die gemeinsamen Dimensionen der Financial Literacy zu identifizieren, ist die inhaltliche Struktur der empirischen Studien zur Financial Literacy zu analysieren.<sup>604</sup>

Im Allgemeinen lässt sich das folgende Schema erkennen:

- Themenorientierte Konzeptualisierung – Financial Literacy teilt sich in spezifische Bereichen ein, die mit entsprechendem finanziellen Wissen einhergehen. Die gebräuchlichen Dimensionen umfassen: Geldmanagement, Sparen und Investition oder ggf. Alterssicherung, Ausgaben und Verschuldung.
- Kompetenzorientierte Konzeptualisierung – Financial Literacy richtet sich nach der Qualifikation, finanzielle Zusammenhänge zu verstehen, finanzielle Angelegenheiten zu handhaben und sie zu verantworten.

Im Weiteren sind die Überlegungen von Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm (2008c) unterstützend, die nach einer Übersicht der Definitionen zur Financial Literacy auf ihre drei grundlegenden Dimensionen schließen: (a) Finanzwissen, (b) Verständnis von ökonomischen Begriffen und (c) daraus resultierende Denk- und Handlungsfähigkeit als Grundlage für finanzielle Entscheidungen. Infolge einer empirischen Überprüfung der latenten Struktur von Financial Literacy äußern sie die Vermutung, dass kognitive Fähigkeiten wie Rechnen bzw. Umgang mit Zahlen eine wichtige Prämisse der Financial Literacy ist. Zudem beweisen die Autoren am Beispiel der Altersvorsorge, dass Menschen ihr Finanzwissen in einen allgemeinen und speziellen Bereich strukturieren. Zu einer vergleichbaren Aufteilung kommen van Rooij et al. (2007), die faktorenanalytisch das grundlegende und fortgeschrittene Finanzwissen extrahiert haben (Basic und Sophisticated Financial Literacy).

Welche Wissensaspekte in Hinblick auf Entscheidungen über Altersvorsorge von Bedeutung sind, d.h. was als Standard des hierfür relevanten Finanzwissens anzunehmen ist, wurde in der bisherigen Forschung sachlogisch definiert. Man ging primär von den Finanzkenntnissen aus, die für langfristiges Sparen und Investmententscheidungen relevant sind. Es ist aber nicht auszuschließen, dass andere Wissensbereiche wie z.B. Geldmanagement eine Rolle

---

<sup>604</sup> Wegweisend dafür waren Studien von (Mandell 2009), (NCEE 2005) und (ANZ 2005) sowie die zusammenfassende Betrachtung in (OECD 2005).

spielen könnten. Auch die Auswahl der speziellen Wissensfragen wie z.B. nach dem Rentenniveau scheint durch die aktuellen Reformen und Reformdebatten motiviert zu sein. Eine inhaltliche Validierung hierfür, ähnlich wie des gesamten Konstruktes der Financial Literacy, steht noch aus.

Um sich dem Ziel anzunähern, das für Altersvorsorge relevante Finanzwissen zuverlässig zu bestimmen, wird in der vorliegenden Arbeit zuerst ein Katalog der Wissensbereiche zusammengestellt, die in der bisherigen Forschung zur Financial Literacy allgemein oder im Zusammenhang mit der Altersvorsorge erfragt wurden. Die unten stehende Tab. 7 fasst die analysierten Studien zusammen. Sie sind zum einen nach dem Herkunftskriterium systematisiert, d.h. ob sie in Deutschland oder im Ausland (überwiegend in den USA) durchgeführt wurden. Mit Ausnahme der Studie von Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm (2008c) waren die Stichproben für die betrachteten Grundgesamtheiten jeweils repräsentativ.

Das zweite Systematisierungskriterium ist in den Zeilen der Tabelle ersichtlich und richtet sich nach den inhaltlichen Gemeinsamkeiten der gestellten Wissensfragen. So ergeben sich drei Wissensbereiche mit Relevanz für die Financial Literacy in Hinblick auf Altersvorsorge:

- Gesetzmäßigkeiten des langfristigen Sparens wie Zinseszins- und Inflationseffekte (siehe Zeile A und B),
- Eigenschaften der Finanzprodukte wie z.B. Rendite und Risikovergleiche sowie Produkteigenschaften (siehe Zeile C und D),
- Schwerpunktmäßige Fragen insbesondere in Bezug auf Ausstattung und Aufbau des Alterssicherungssystems (siehe Zeile E).

Während Wissensbereiche wie Zinseszins- und Inflationseffekte einen allgemeinen finanzwirtschaftlichen Charakter haben, sind die weiteren Aspekte wie Produktvergleich usw. vor dem Hintergrund des spezifischen nationalen Alterssicherungssystems zu definieren.<sup>605</sup> Abhängig davon sind unterschiedliche Risiken zu beachten, die den Umfang und die Inhalte des erforderlichen Finanzwissens prägen. Grundlegende Unterschiede ergeben sich aus dem Finanzierungsmodell des Alterssicherungssystems (Kapitaldeckung oder Umlageverfahren), aus der Basis für die Rentenanwartschaften (beitrags- oder leistungsdefinierte Rentenversicherungssysteme), den Regelungen zum Renteneintrittsalter inklusive der Frühverrentung, dem Rentenniveau, usw. Beispiele für vielfältige produktbezogene Eigenschaften des Systems können die Riester- und Rürup-Rente in Deutschland sein oder die 401(k) Pläne in der betrieblichen Altersversorgung in den USA.

---

<sup>605</sup> Für mehr zum länderspezifischen Finanzwissen bezüglich der Altersvorsorge vgl. (Sundén 2007, S. 441-446).

Aus den analysierten Studien in Tab. 7 ist die HRS-Studie in den **USA** hervorzuheben, die 2004 erstmals einen gesonderten Abschnitt zur Planung der Altersvorsorge und darunter auch Fragen zur Financial Literacy eingeführt hat. Der dort vorgeschlagene Ansatz von drei grundlegenden Wissensfragen wurde im Rand American Life Panel (Rand ALP) und in einem dänischen Haushaltspanel verwendet und weiter entwickelt.

In **Deutschland** hat Leinert (2006) Financial Literacy im Kontext der Altersvorsorge explizit und gezielt untersucht. Das Konstrukt Financial Literacy umfasst hierbei den Index des „Finanzwissens“ wie in Tab. 7 dargestellt und zusätzlich den Index der „finanziellen Erfahrung“, operationalisiert anhand des Besitzes von verschiedenen Versicherungsprodukten. Die Arbeit von Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm (2008) orientiert sich an den Bausteinen des Alterssicherungssystems und stellt Fragen zur gesetzlichen Rentenversicherung sowie zur staatlich geförderten und privaten Altersvorsorge.<sup>606</sup> Die SAVE-Studie hat hingegen den Ansatz zur Financial Literacy aus HRS (Lusardi und Mitchell 2006) übernommen und zusätzlich eine Frage zur Schätzung des Rentenniveaus (Relation der gesetzlichen Renten zum letzten Arbeitsentgelt) eingeführt.

---

<sup>606</sup> Das Untersuchungsdesign in der Studie von Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm war am umfangreichsten sowohl bezüglich der Inhalte als auch der Methodik. Neben Aspekten der Financial Literacy in Form einer Wissensabfrage und Untersuchung der Kompetenz in finanziellen Fragen wurden Themen abgedeckt wie Risikoeinstellung, Finanzprodukterfahrung, Informationsverhalten.

Analyse der Literatur						
Ausland				Deutschland		
Studien	Lusardi und Mitchell (2006), Spezialmodul in der <b>Health and Retirement Study</b> (HRS), Erhebung 2004, USA	Lusardi und Mitchell (2007), <b>Rand American Life Panel</b> (Rand ALP), Erweiterung des HRS-Ansatzes, übereinstimmend mit van Rooij et al. (2007) <b>Dutch Household Survey</b> (DHS)	Hilgert (2002), Spezialmodul in <b>Survey of Consumers</b> des Survey Research Centers an der University of Michigan, Erhebung 2001	Leinert (2006), Studie <b>Vorsorgereport</b> der Bertelsmann Stiftung, Erhebung 2002	Bothe-Hutschenreuter und Willhelm (2008c)	Börsch-Supan, A., et al. (2008, S. 142) <b>SAVE-Studie</b> von MEA, Erhebung 2007 und 2008
	<i>Alter der Befragten</i>					
	50+ Jahre	18+ Jahre		30 bis 50 Jahre	22 bis 65 Jahre	
Erhobene Erkenntnisse						
(A) Zinsezins	Zuwachswert von \$100 Guthaben in 5 Jahren bei einem Jahreszins von 2%. Antwortvorgaben: mehr als \$102; genau \$102; weniger als \$102	Frage „richtig / falsch“: je früher man anfängt, für das Alter zu sparen, desto größere Ersparnisse erzielt man, weil der Zinsezinseffekt wirkt.			Mehrere Varianten, bspw. Zuwachswert von 5.000€ in 20 Jahren mit einem Jahreszins von 5,5%	Zuwachswert von 100€ Guthaben in 5 Jahren bei einem Jahreszins von 2%. Antwortvorgaben: mehr als 102€; genau 102€; weniger als 102€
(B) Inflation	Auswirkung eines Zinses von 1% und einer Inflationsrate von 2% auf die Kaufkraft der Ersparnisse. Antwortvorgaben: nach einem Jahr Kaufkraft größer, genau gleich oder kleiner als gegenwärtig.		Schätzung der Kaufkraft von 500€ in 30 Jahren bei einer Inflationsrate wie in den vergangenen 3 Jahren.		Mehrere Varianten, bspw. Schätzung der Kaufkraft von 1000 € in 30 Jahren bei einer durchschnittlichen jährlichen Inflationsrate von 1,5%.	Auswirkung eines Zinses von 1% und einer Inflationsrate von 2% auf die Kaufkraft der Ersparnisse. Antwortvorgaben: nach einem Jahr Kaufkraft größer, genau gleich oder kleiner als gegenwärtig.

<b>(C)</b> Vergleich von Anlageformen	Einschätzung der Sicherheit einer Investition in Aktien im Vergleich zu Aktienfonds.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Einschätzung der Sicherheit einer Investition in Aktien im Vergleich zu Aktienfonds und in Aktien im Vergleich zu Anleihen.</li> <li>- Auswahl eines Instrumentes aus dem Katalog Sparanlagen, Anleihen, Aktien, das (a) langfristig (10 / 20 Jahre) die größte Rendite bringt, (b) größte Schwankungen im Zeitverlauf hat.</li> </ul>		<p>Auswahl aus dem Katalog: Kapitallebensversicherung, Aktien, Sparbuch, festverzinsliche Wertpapiere, Immobilienfonds:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Anlageformen, die eine hohe Sicherheit gegen Wertverlust bieten (Mehrfachnennungen möglich)</li> <li>- einer Anlageform mit dem höchsten Wertzuwachs in den vergangenen 20 Jahren</li> <li>- einer Anlageform mit den höchsten Kündigungskosten bei Kündigung in den ersten 3 Jahren.</li> </ul>	<p>Produktvergleiche in Bezug auf folgende beispielhafte Fragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Steuervorteile</li> <li>- Kündigungskosten</li> <li>- Rendite und Risiko</li> <li>- verschiedene Formen der Riester-Rente</li> <li>- schwerpunktmäßig situationsbezogene Vergleiche, d.h. der Befragte gibt Empfehlungen bezüglich Produktauswahl und Anlagestrategie in Abhängigkeit von fiktiven Lebensszenarien.</li> </ul>	Einschätzung der Sicherheit einer Investition in Aktien im Vergleich zu Aktienfonds.
<b>(D)</b> Produkteigenschaften		<p>Verschiedene Produkteigenschaften in Bezug auf:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Investmentfonds</li> <li>- Anleihen</li> </ul>	<p>Verschiedene Produkteigenschaften in Bezug auf:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aktien</li> <li>- Investmentfonds</li> <li>- Aktienfonds</li> <li>- Sparanlagen</li> <li>- Risikoversicherung</li> </ul>		<p>In Bezug auf:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Riester-Rente und ihre einzelnen Formen (Versicherung, Banksparplan usw.)</li> <li>- Rürup-Rente,</li> <li>- klassische Lebensversicherung,</li> <li>- Sparkonto bzw. Sparbuch,</li> <li>- Entgeltumwandlung und betriebliche Altersversorgung,</li> <li>- Varianten von Investmentfonds</li> </ul>	
<b>(E)</b> Systembezogen			Frage "richtig / falsch", dass die Arbeitgeber für die Erbringung des größten Teils des Alterseinkommens verantwortlich sind.	Schätzung der Monatsrente aus der gesetzlichen Rentenversicherung für einen Durchschnittsverdiener, der 30 Jahre lang Beiträge gezahlt hat. Antwortmöglichkeiten: Angabe des Wertes in €.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Schätzung der gesetzlichen Monatsrente für einen Durchschnittsverdiener nach 30 Versicherungsjahren in der gesetzlichen Rentenversicherung.</li> <li>- Auswahl der Schätzungen bezüglich des Rentenniveaus im Jahr 2006 und 2030</li> <li>- Definition von Entgeltpunkt, Generationenvertrag bzw. Umlageverfahren</li> </ul>	Schätzung wie viel Prozent des erwarteten letzten Nettolohns bzw. Nettogehalts die gesetzliche Rente bzw. Beamtenversorgung betragen wird.

Tab. 7: Ableitung der für Altersvorsorge relevanten Bereiche des Finanzwissens



Zur Prüfung der inhaltlichen Validität des Wissenskatalogs zur Financial Literacy im Bereich der Altersvorsorge wurden im Rahmen der von uns durchgeführten Untersuchung Leitfadengespräche mit vier Vertretern der Finanzwirtschaft (zwei Bankberater und zwei Versicherungsvertreter) durchgeführt.<sup>607</sup> Ziel war es, die theoriegeleitete Betrachtung der praxisbezogenen gegenüberzustellen. Die Gesprächspartner sollten die folgenden Fragen beantworten:

- Was sollten Ihrer Meinung nach die Kunden über finanzielle Zusammenhänge wissen, um Altersvorsorgeentscheidungen eigenständig treffen zu können?
- Welche Wissensdefizite, die für die Auseinandersetzung mit Altersvorsorge relevant sein könnten, lassen sich bei den Kunden am häufigsten beobachten?

Die Ergebnisse der Expertengespräche lassen sich wie folgt zusammenfassen. Die analysierten und in Tab. 7 zusammengefassten Wissensbereiche haben sich als relevant für Altersvorsorge bestätigt. Hervorgehoben wurde der Inflationseffekt. In der Einschätzung der Experten ist das grundlegende Wissen über die wertmindernde Wirkung der Inflation zwar vorhanden, wird aber in die Planung der eigenen Altersvorsorge selten einbezogen. Die Übertragung des Wissens auf das eigene Handeln scheint also problematisch zu sein. Zudem haben die Gesprächspartner auf zwei neue Themen hingewiesen, deren Wirkung unterschätzt zu werden scheint. Zum einen ist das der „negative“ Einfluss der Lebenserwartung auf die Altersvorsorge, in dem Sinne, dass das Langlebighkeitsrisiko und der frühzeitige Verzehr des Vermögens im Alter oft nicht erkannt werden. Zum anderen herrscht in der Einschätzung der Gesprächspartner Unwissen über die Möglichkeit der Entgeltumwandlung, wonach jeder Arbeitnehmer das Recht hat, Einkommensteile in zusätzliche Altersvorsorge abzuführen und der Arbeitgeber verpflichtet ist, ihm dies zu ermöglichen.

Somit konnte ein Konzept der Wissensbereiche entwickelt werden, die aufgrund theoretischer Überlegungen, bisheriger Forschungspraxis und durch Experten bestätigt als relevant für die Altersvorsorge angenommen werden können.

---

<sup>607</sup> Mehr dazu siehe in Kap. 6.4, in dem das Vorgehen beim Pretest beschrieben wird.

### 5.2.7.2 Operationalisierung

Nachdem die Inhalte des altersvorsorgespezifischen Finanzwissens definiert sind, steht nun die Frage ihrer Messung im Mittelpunkt. Aufgrund der bisherigen Forschungspraxis zur Financial Literacy kann man zwei Messansätze unterscheiden:<sup>608</sup>

- Selbsteinschätzung zur Ermittlung des subjektiven Finanzwissens,
- Tests zur Ermittlung des objektiven Finanzwissens.

Beide Ansätze gehen auf die in der empirischen Sozialforschung bekannte Methode der Selbst- und Fremdeinstufung zurück<sup>609</sup> und zeigen Gemeinsamkeiten mit der im Marketing bewährten subjektiven und objektiven Messung des Produktwissens.<sup>610</sup>

Im Fall der **subjektiven Messung** beurteilen die Befragten den Grad eigener Fähigkeiten und Kenntnisse über Finanzen oder eigene Einstellungen zu Finanzdienstleistungen und finanziellen Entscheidungen. Als Ergebnis entsteht ein Selbstbild über die eigene Financial Literacy, das in der Regel vom tatsächlichen Wissenstand nach oben abweicht (Overconfidence).<sup>611</sup> Unterscheidet man die Handlungsrelevanz der objektiven und wahrgenommenen Finanzkompetenz, können die Erkenntnisse zur Selbsteinschätzung aufschlussreich sein.<sup>612</sup>

Im zweiten Ansatz der **objektiven Messung** des Finanzwissens werden objektiv nachprüf-bare Wissensfragen zu Produktarten, ihren Eigenschaften und finanziellen Zusammenhän-gen gestellt, die Schlüsse über das Ausmaß der Financial Literacy ermöglichen. Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm (2008c) gehen weiter und fügen in ihrer Untersuchung mehrere Messtechniken des objektiven Wissens zusammen:

- Wissensabfrage zur Altersvorsorge,
- problemorientierte Szenarien zu Finanzentscheidungen im Bereich der Altersvorsor-ge,
- rechnerische Aufgaben zum Zinseszins,
- Beurteilung von Finanzprodukten hinsichtlich Rendite und Risiko.

---

<sup>608</sup> Vgl. (OECD 2005, S. 42 und 95-112).

<sup>609</sup> Für mehr dazu vgl. z.B. (Greving 2006).

<sup>610</sup> Für mehr dazu vgl. (Raju et al. 1995) und (Flynn und Goldsmith 1999).

<sup>611</sup> Vgl. (OECD 2005, S. 43f). Overconfidence bedeutet eine Verhaltenstendenz, eigene Fähigkeiten zu über-schätzen und ist ein grundlegender Ansatz der Behavioral Finance. Mehr dazu z.B. in (Jungermann et al. 2005, S. 187f).

<sup>612</sup> Vgl. dazu (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008c, S. 10).

Der Nachteil der Wissenstests ist allerdings, dass die Ergebnisse mit einem Messfehler behaftet sein können, wenn die Befragten die richtige Antwort zufällig auswählen.<sup>613</sup>

In der Praxis kommen die **Ansätze der Selbsteinschätzung und der objektiven Tests oft kombiniert** zur Anwendung. Die Selbsteinschätzung wird in der Regel durch eine allgemein formulierte Frage nach dem Grad des Verständnisses finanzieller Angelegenheiten abgedeckt.<sup>614</sup> Sie wird dann den sachbezogenen Fragen des objektiven Tests gegenüber gestellt. Zur Veranschaulichung der möglichen Größenordnung der Abweichungen zwischen dem subjektiven und objektiven Wissen kann eine Studie zur Financial Literacy aus Australien angeführt werden.<sup>615</sup> So sagten 67% der dort befragten Personen ab 18 Jahren, dass sie den Zinseszins verstehen, während nur 28% von ihnen eine rechnerische Aufgabe dazu korrekt lösen konnten. Dies kann entweder eine gewisse Overconfidence abbilden oder durch mangelnde rechnerische Fähigkeiten der Befragten bedingt sein. Lusardie und Mitchell (2007) berichten hingegen von einer guten Übereinstimmung zwischen der objektiven und subjektiven Messung der Financial Literacy in ihrer Untersuchung.

Schlussfolgerungen zu Selbsteinschätzungen sind darüber hinaus aus dem Grund sorgfältig zu interpretieren, dass hierfür Framingeffekte der Fragestellung denkbar sind. Bei einer allgemeinen Formulierung, ob man sich mit Finanzen auskennt oder eigene finanzielle Angelegenheiten managen kann, ist Überschätzung wahrscheinlicher im Vergleich zu Fragen, die sich auf spezifische Themen der Altersvorsorge beziehen. So haben Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm (2008c) die Selbsteinschätzungen bezüglich des Finanzwissens über mehrere Finanzprodukte abgefragt und konnten signifikante Korrelationen von .31 zwischen dem subjektiv und dem objektiv gemessenen Wissen zeigen.

Aus diesen Ausführungen geht hervor, dass der Technik der Selbsteinschätzung des Finanzwissens nicht ausreichende Beachtung geschenkt wurde. Dies betrifft sowohl die Methodik der Messung als auch die Interpretation der Ergebnisse. Um dieser Lücke entgegenzuwirken, wird die Selbsteinschätzung als Erhebungstechnik für die vorliegende Untersuchung ausgewählt.

Ausgehend von der Analyse zur Konzeptualisierung und unter Berücksichtigung der gewählten Methode der Selbsteinschätzung entstand ein Messinstrument des subjektiven Finanz-

---

<sup>613</sup> Vgl. (Lusardi und Mitchell 2007b, S. 11f).

<sup>614</sup> 1-Item-Frage zur Selbsteinschätzung wurde z.B. in den Studien HRS und Rand ALP gewählt. Wenige Beispiele für Mehr-Fragen-Selbsteinschätzungen sind (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008c), die Wissen über zehn Finanzprodukte erfassen, oder (Krieger 2007), der Wissen über spezifische Regelungen der Besteuerung gemäß des Alterseinkünftegesetzes 2005 erhebt.

<sup>615</sup> Vgl. (OECD 2005, S. 44).

wissens im Bereich der Altersvorsorge. Die hierzu gestellten Fragen sind in Tab. 8 wörtlich wiedergegeben.

<b>Indikatoren zur Dimension Finanzwissen</b>	<b>Fragen:</b> Wie gut wissen Sie Bescheid, wenn es um folgende Themen geht:	
Zinseszinsseffekt Inflationseffekt Vergleich der Anlageformen Steueraspekte Lebenserwartung	... wie der Zinseszins-Effekt funktioniert. ... wie die Inflation sich auf Ihre Geldanlagen auswirkt. ... wie sich Finanzprodukte wie Aktien, Investmentfonds, Lebensversicherung usw. hinsichtlich ihrer Sicherheit und Rentabilität unterscheiden. ... wie die steuerlichen Regelungen Ihrer künftigen Alters-einkünfte sind. ... wie hoch die Lebenserwartung für Ihren Jahrgang ungefähr ist.	Basiswissen (alle Befragte)
Gesetzliche Rentenversicherung  Produkteigenschaften: Riester-Rente Produkteigenschaften: Betriebliche Altersversorgung	... welche Faktoren für die Höhe der gesetzlichen Renten wichtig sind. ... ob Sie eine Prognose Ihrer gesetzlichen Rente aus der Renteninformation entnehmen können. ... welche Lücken die Riester-Rente schließt. ... wie die Riesterförderung für die Immobilienfinanzierung verwendet werden kann. ... ob Sie Recht auf Entgeltumwandlung in der betrieblichen Altersvorsorge haben.	Personenkreis der Versicherten in der gesetzlichen Rentenversicherung
Selbsteinschätzung auf einer Skala von „so gut wie gar nicht“ (1) bis hin zu „sehr gut“ (6)		

**Tab. 8: Messinstrument des subjektiven Finanzwissens im Bereich der Altersvorsorge**

Die Beurteilung der Kenntnisse erfolgte auf einer 6-Punkte-Skala ohne die mittlere neutrale Position.<sup>616</sup> Der Vorteil ist, dass die Befragten zu einer Antwort in einem eher positiven oder negativen Bereich der Skala animiert werden, womit die Antworttendenz zur Mitte vermieden wird. Der Pretest zum Erhebungsinstrument deutete auf die Gefahr einer solchen Verzerrung hin. Der Nachteil liegt allerdings darin, dass die tatsächlich indifferenten Antworten nicht erfasst werden können.

### 5.2.8 Informationsquellen zur Altersvorsorge

Man kann personeninterne und externe Quellen unterscheiden,<sup>617</sup> von denen Informationen über Altersvorsorge bezogen bzw. abgerufen werden können.

Bei den internen Quellen wird auf die verschiedensten im Gedächtnis gespeicherten Inhalte zurückgegriffen. Diese entstehen im Zeitverlauf durch die Kombination bereits vorhandener Inhalte mit neuen, über externe Quellen, d.h. von außen, gewonnenen Inhalten. Sie bilden

<sup>616</sup> Vgl. (Greving 2006, S. 78-80).

<sup>617</sup> Vgl. dazu z.B. (Beales 1981), (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 243-246), (Blackwell et al. 2006, S. 74-75) und (Beales 1981).

eine Informationskapazität, die durch eine breite Vielfalt von Komponenten gekennzeichnet ist. Beispiele dafür sind Fachwissen über Altersvorsorge, das sich z.B. aus der Allgemeinbildung ergibt oder Wissen aus einer Finanzberatung, aus Fachzeitschriften, Werbung und Medien. Darunter fallen zudem Erfahrungen, die man im finanziellen Bereich gesammelt hat (z.B. beim bisherigen Vermögensaufbau und durch Besitz von Versicherungsprodukten) und die sich auf die Problemstellung der Altersabsicherung übertragen lassen.

Die externen Quellen können nach verschiedenen Kriterien differenziert werden: anbieterdominierte (z.B. Werbung) oder konsumentendominierte (wie persönliche Kommunikation) bzw. neutrale Quellen (z.B. Stiftung Warentest).<sup>618</sup>

Vor dem Hintergrund der Förderung der Financial Literacy liegt der Schwerpunkt der weiteren Betrachtung auf den externen Informationsquellen. Dies begründet sich dadurch, dass die im Gedächtnis intern verfügbaren Informationen zunächst auf externer Informationsvermittlung basieren, bevor sie intern weiter verarbeitet werden.

In der Konsumentenforschung wurde aufgezeigt, dass interne Quellen in der Regel bedeutsam für Kaufentscheidungen, insbesondere solcher habitueller Art sind, da sie schnell aktiviert werden können und als Ergebnis eigener Meinungsbildungsprozesse glaubwürdiger sind als externe Quellen.<sup>619</sup> Im Gegensatz dazu ist die externe Informationsbeschaffung bei extensiven Entscheidungen wie der Altersvorsorge bestimmend. Wegen der Komplexität dieser Thematik ist der benötigte Wissensumfang groß, so dass interne Quellen an ihre Grenzen stoßen können und externe Beratung unausweichlich ist.

Schließlich können externe Informationsquellen Gegenstand von sozialpolitischen und privatwirtschaftlichen Interventionen sein:

- Ein Beispiel für sozialpolitische Intervention ist das Informations- und Ausbildungsprogramm des Kooperationsbündnisses der Deutschen Rentenversicherung, das den Titel „Altersvorsorge macht Schule“ trägt.<sup>620</sup>
- Für privatwirtschaftliche Intervention ist die altersvorsorgeorientierte Gestaltung des Informationszentrums der deutschen Versicherer ein Beispiel.<sup>621</sup>

Aus der Konsumentenforschung ist bekannt, dass die Nutzung von Informationsquellen produkt-, situations- und personenabhängig ist.<sup>622</sup> In Bezug auf das Thema Altersvorsorge ist

---

<sup>618</sup> Vgl. dazu z.B. (Jacoby 1976), (Blackwell et al. 2006, S. 75).

<sup>619</sup> Vgl. (Schramm 2002, S. 91) und die dort angegebene Literatur.

<sup>620</sup> Vgl. <http://www.altersvorsorge-macht-schule.de/>. Die Kooperationspartner sind auf der angegebenen Webseite unter „Initiatoren“ abzurufen.

<sup>621</sup> Vgl. <http://www.klipp-und-klar.de/versicherungen/altersvorsorge/index.jsp>

<sup>622</sup> Für Beispiele vgl. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 253) und die dort angegebene Literatur.

ein breites Spektrum an Informationsmöglichkeiten denkbar, wobei bislang keine Systematisierungen und empirische Ergebnisse hierfür vorliegen. Marktforschungsstudien aus dem Banken- und Versicherungsbereich geben erste Hinweise auf Präferenzen der Informationsbeschaffung zu Finanzdienstleistungen:

- Im *Bankwesen* bevorzugen die Kunden beispielsweise einen persönlichen Berater.<sup>623</sup> Im Weiteren werden Fach- und Verbraucherzeitschriften, im Gegensatz zur Werbung über Massenmedien, hoch geschätzt. Die so genannte Mund-zu-Mund-Propaganda spielt dabei eine untergeordnete Rolle, was durch die Notwendigkeit der individuellen Lösungsansätze wie z.B. beim Vermögensaufbau erklärt wird.
- Ähnliche Muster lassen sich bei *Versicherungsprodukten* finden, bei denen ebenfalls dem persönlichen Kontakt mit einem Versicherungsvertreter der mit Abstand größte Vorzug gegeben wird.<sup>624</sup>

Diese Erkenntnisse fanden Berücksichtigung bei der Ausarbeitung eines Katalogs möglicher Informationsquellen für die Wissensvermittlung im Bereich Altersvorsorge. Die Zusammenfassung der Informationswege und einige Beispiele sind in Tab. 9 zu finden.<sup>625</sup> Dabei werden zwei Dimensionen betrachtet:

- Der *Grad der Personalisierung* zeigt, inwieweit die Informationen auf die persönliche Situation des Interessierten zugeschnitten sind.
- Im Weiteren werden die Quellen danach differenziert, ob sie von *Akteuren aus der Privatwirtschaft* stammen, die eigene Interessen verfolgen, oder von eher *neutralen Institutionen* aus der Verbraucher- und Sozialpolitik.

Die Bandbreite der Möglichkeiten reicht von allgemeinem *Informationsmaterial* wie z.B. Broschüren, Ratgebern usw. über *Informationsveranstaltungen* in Form von themenspezifischen Schulungen, Seminaren und Kursen bis hin zur *persönlichen Finanzberatung*, in der die individuelle Vorsorgesituation analysiert wird und Lösungsansätze für Altersvorsorgemaßnahmen erarbeitet werden.

---

<sup>623</sup> Vgl. (Schramm 2002, S. 93f).

<sup>624</sup> Vgl. (IfD 2008b, S. 17f).

<sup>625</sup> Die tabellarische Übersicht dient ausschließlich dem Ziel einer Typologisierung der Informationsquellen. Um die Neutralität der Aussagen zu bewahren, wurde davon abgesehen, namentliche Beispiele aus der Finanzwirtschaft anzuführen. Eine Diskussion und Evaluation der Informationsmöglichkeiten zur Altersvorsorge sowohl von privaten als auch öffentlichen Anbietern ist in (Oehler und Werner 2008, S. 262ff) bzw. (Reifner 2006, S. 112ff) zu finden. Beispiele aus dem Ausland sind in (OECD 2005, S. 49ff) zu finden.

	Grad der Personalisierung		
	Informationsmaterial	Informationsveranstaltungen	Persönliche Beratung
<b>interessengebunden</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• produktwerbende Broschüren, Prospekte, Ratgeber, Webseiten usw. von Finanzdienstleistern,</li> <li>• problem- bzw. themenbezogene Informationsportale, wie z.B. vom DIA oder Klipp+Klar vom GDV</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Thematische Vortragsreihen der Finanzdienstleister.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• klassische Finanzberatung wie beispielsweise in der Versicherungs- und Bankwirtschaft.</li> </ul>
<b>neutral</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Broschüren, Prospekte, Ratgeber usw. von: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Deutsche Rentenversicherung Bund</li> <li>- Bundesministerium für Arbeit und Soziales</li> <li>- Verbraucherzentrale</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seminar „Altersvorsorge macht Schule“ an den Volkshochschulen, getragen u.a. vom Partnerbund der Deutschen Rentenversicherung (Verfügbarkeit regional unterschiedlich).</li> <li>• Seminare der lokalen Verbraucherzentralen (Themenauswahl, Frequenz, Gestaltung, Gebühren, Zielgruppen usw. regional stark unterschiedlich).</li> <li>• Seminare, Kurse am Arbeitsplatz (in Deutschland angeboten von einigen Verbraucherzentralen)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beratungsangebot der regionalen Verbraucherzentralen (Gebühren, Dauer und Wartezeiten regional unterschiedlich).</li> <li>• Beratungsstellen der Deutsche Rentenversicherung (bezüglich der Anwartschaften aus der gesetzlichen Rentenversicherung und geförderter Zusatzvorsorge).</li> <li>• Anbieterunabhängige Beratung</li> </ul>

Tab. 9: Kategorisierung und Beispiele von Informationsmöglichkeiten zur Altersvorsorge

Präferenzen für Informationsquellen zur Altersvorsorge werden in der vorliegenden Untersuchung mit der folgenden Frage operationalisiert:

„Angenommen Sie möchten sich ausführlicher über die Altersvorsorge informieren. Welche Informationsmöglichkeiten würden Ihnen zusagen?“

Zur Auswahl stehen sechs Alternativen, die sich nach der Systematisierung in Tab. 9 richten (vgl. Frage 1.14 im Fragebogen in Anhang 1). Maximal zwei Antworten sind zugelassen. Da die gelisteten Informationsquellen aus bestehenden Studien und aus sachlogischen Überlegungen abgeleitet wurden, ermöglicht die zusätzliche Antwortkategorie „Andere“ das vorgegebene Spektrum zu erweitern.

## 5.2.9 Konsequenz der Verhaltens

### 5.2.9.1 Allgemeines Konzept

Dem psychologischen Konstrukt der Selbstkontrolle wird in den Wirtschaftswissenschaften eine zunehmende Bedeutung beigemessen.<sup>626</sup>

In der sozialpsychologischen Forschung führen Muraven und Baumeister die folgende Definition hierzu an:

„Self-control is the exertion of control over the self by the self. That is, self-control occurs when a person attempts to change the way he or she would otherwise think, feel or behave. Self-control behaviours are designed to maximize the long-term best interests of the individual.“<sup>627</sup>

Demnach ist die Selbstkontrolle ein psychischer Vorgang, in dem ein Individuum sich selbst auf diese Weise steuert, dass bestimmte Verhaltensweisen ausgeübt werden, die sonst nicht oder schwer zustanden gekommen wären. Dabei kann es sich sowohl um Unterdrückung bzw. Einschränkung von Gedanken, Gefühlen, Reaktionen, Verhalten usw. handeln, als auch um die Initiierung von Handlungen.<sup>628</sup>

Die Selbstkontrolle stellt ein zentrales Konzept der **Ego-Depletion-Theorie** dar, die von der **Gruppe um Baumeister** definiert wurde.<sup>629</sup> Sie geht von der Annahme aus, dass bestimmte Aufgabenstellungen eine Ausübung der Selbstkontrolle erfordern und besagt, dass bei diesem Vorgang auf eine Ressource innerer Energie und Kraft (Willenskraft) zurückgegriffen wird.<sup>630</sup> Ihre Kapazitäten sind allerdings begrenzt und werden beim kontrollierten Verhalten aufgebraucht, so dass eine betreffende Person schrittweise „depleted“ wird. Die Autoren veranschaulichen das Funktionieren der Selbstkontrolle mit dem folgenden Vergleich zum Muskelauf- und -abbau.<sup>631</sup> Wird die Selbstkontrolle bei einer Aufgabe eingesetzt, verringern sich die Kapazitäten, die für andere Aufgaben zur Verfügung stehen. Wird demgegenüber die Selbstkontrolle „trainiert“, kann ihre Verwendung effizienter verlaufen.

Baumeister und Kollegen verstehen die Selbstkontrolle als einen Mechanismus der Selbstregulierung.<sup>632</sup> Dieses wird bei Baumeister mit drei Komponenten beschrieben: Zielsetzung,

---

<sup>626</sup> Vgl. Kap. 4.4.2 zur Herleitung dieses Einflussfaktors.

<sup>627</sup> (Muraven und Baumeister 2000, S. 247).

<sup>628</sup> Vgl. (Unger 2005, S. 312) und ausführlich (Baumeister et al. 1994).

<sup>629</sup> Vgl. dazu (Baumeister et al. 2000) und zusammenfassend (Unger 2005).

<sup>630</sup> Vgl. (Baumeister und Vohs 2003, S. 202ff).

<sup>631</sup> Vgl. (Muraven und Baumeister 2000).

<sup>632</sup> Vgl. (Baumeister und Heatherton 1996).



Ausführung einer zielgerichteten Handlung und Monitoring der Ergebnisse. Dabei ist die Ausübung der Selbstkontrolle für die Zielerreichung entscheidend, also für konsequentes, zielkonformes Verhalten. Probleme der Selbstkontrolle werden wiederum für ein inkonsistentes Handeln in Bezug auf das geplante Vorhaben verantwortlich gemacht.<sup>633</sup>

Die Rolle der Selbstkontrolle für die Verhaltensanpassung bzw. Verhaltensänderung wurde bereits in dem fundamentalen **Konzept des Selbstmanagements von Kanfer und Karoly (1972)** hervorgehoben.<sup>634</sup> In diesem prozessorientierten Modell werden in der Phase der Selbstbeobachtung (Self-Monitoring) die Verhaltensweisen registriert, die eventuell zu modifizieren sind. Durch die Selbstbewertung (Self-Evaluation) werden sie mit den relevanten Standards (individuellen Zielen, sozialen Normen, usw.) verglichen, um abschließend die Interdependenzen zu identifizieren. Um die betroffenen Verhaltensweisen zu verändern, kommen Verstärkungs- oder Strafmaßnahmen (Self-Reinforcement oder Self-Punishment) zum Einsatz. In diesem Prozess der Verhaltensmodifikationen ist das Erfordernis der Selbstkontrolle dann am stärksten zu spüren, wenn es keine von außen wirkenden Mechanismen gibt, die das Individuum bei dem Veränderungsprozess unterstützen könnten.

Zusammenfassend erscheint die Selbstkontrolle als ein willentlicher und verhaltensrelevanter Faktor. Ihre Anwendung geht auf innere Kräfte der Selbstdisziplin zurück und ist für Regulierungsmechanismen im Sinne von Verhaltensänderungen bzw. der Verhaltenskonsequenz im Hinblick auf vorgenommenes Verhalten erforderlich.

#### 5.2.9.2 Selbstkontrolle im Sparkontext

Für die Konzeptualisierung der Selbstkontrolle im speziellen Kontext des Sparens sind die Arbeiten von Richard Thaler und Hersh Shefrin wegweisend.<sup>635</sup> Ihre *Economic Theory of Self-Control* enthüllte die psychologischen Facetten des Sparverhaltens und legte den Grundstein für *The Behavioral Life-Cycle Hypothesis*, die neben der Selbstkontrolle erstmals mentale Konten und Framingeffekte als zwei weitere verhaltenspsychologische Einflussfaktoren berücksichtigt hat.<sup>636</sup>

So wird dem Konzept der Selbstkontrolle nach dem Verständnis von Thaler und Shefrin im Folgenden besonderes Augenmerk geschenkt. Die Autoren gehen davon aus, dass Selbstkontrolle eine Anstrengung verlangt und betrachten das „Feeling of Effort“ als ein übergeordnetes Charakteristikum:

---

<sup>633</sup> Vgl. (Baumeister et al. 1994).

<sup>634</sup> Vgl. (Kanfer und Karoly 1972). Ausgehend von diesem Konzept des Selbstmanagements haben sich weitere alternative Konzepte der Selbstkontrolle etabliert, vgl. dazu (Heiby et al. 2003, S. 841f).

<sup>635</sup> Vgl. (Thaler und Shefrin 1981), (Shefrin und Thaler 1992).

<sup>636</sup> Vgl. (Shefrin und Thaler 1988) und die Ausführungen in Kap. 2.1.3.2.

„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.“<sup>637</sup>

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“<sup>638</sup>

---

<sup>637</sup> (Shefrin und Thaler 1992, S. 289).

<sup>638</sup> (Shefrin und Thaler 1992, S. 290).

Die Überlegungen von Shefrin und Thaler präzisieren das Konzept der Selbstkontrolle. Die Probleme der Selbstkontrolle treten ein, weil Menschen einen Hang zur Gegenwartspräferenz (Ergebnis der entgegengesetzten Zeitorientierungen) zeigen und sich verlockenden Konsummöglichkeiten unterwerfen (Ergebnis der Temptation). Diese beiden Aspekte hindern sie, das langfristige Sparen konsequent auszuführen.

### 5.2.9.3 Operationalisierung

Die folgenden Beispiele zeigen, wie Selbstkontrolle im wirtschaftlichen Kontext bislang gemessen wurde:

- Laborexperiment zum Käuferverhalten:<sup>639</sup>  
Es wird ein Film ausgestrahlt, wobei die Probanden in der experimentellen Gruppe die Aufgabe haben, ihre Gedanken, Emotionen oder sonstige nonverbale Ausdrücke nicht zu zeigen, sondern sie zu verdrängen. Dadurch werden die Ressourcen der Selbstkontrolle teilweise aufgezehrt. In der darauf folgenden Phase des Experiments, in der impulsives Verhalten beim Einkaufen erfasst wird, kaufen diese Personen dann nicht nur mengenmäßig mehr ein, sondern sind auch bereit höhere Preise für bestimmte Produkte zu zahlen als die Probanden aus der Kontrollgruppe, die in der ersten Phase des Experiments keine Selbstkontrolle ausüben mussten.
- Feldexperiment zum Sparverhalten:<sup>640</sup>  
Ein Teil der Probanden nimmt an einem Programm zum finanziellen Monitoring teil, in dem sie ihre Einnahmen und Ausgaben über vier Monate mit einem Haushaltsplan kontrollieren. Das Ergebnis ist, dass sie im Beobachtungszeitraum mehr sparen als die Kontrollgruppe, die in der Verwaltung ihrer Finanzen frei ist. Darüber hinaus ist in der experimentellen Gruppe auch in anderen Bereichen ein kontrollierteres Verhalten zu beobachten, wodurch die These zum möglichen Ausbau der Kapazitäten durch ein Trainieren von Selbstkontrolle gestützt wird.

Eine weitere Möglichkeit besteht darin, die Selbstkontrolle im Finanzkontext als ein psychologisches Konstrukt mit Skalierungsverfahren zu messen. Ein Beispiel für die Anwendung verbaler Skalen liefert die Studie von Leinert, in der das Problem der fehlenden Selbstkontrolle als gegenwartsverzerrte Präferenzen betrachtet und durch Stellungnahme zum folgenden Statement erhoben wird: „Ich schiebe unangenehme Dinge lieber ein wenig auf, als sie sofort zu erledigen“.<sup>641</sup>

---

<sup>639</sup> Vgl. (Faber und Vohs 2004).

<sup>640</sup> Vgl. (Oaten und Cheng 2007).

<sup>641</sup> (Leinert 2006, S. 129).

Für die vorliegende Arbeit wird in Übereinstimmung mit der skalenbezogenen Messung anderer psychologischer Konstrukte das Instrument des Experiments zugunsten der psychologischen Skalen abgelehnt. Da Selbstkontrolle ein wichtiges Persönlichkeitsmerkmal ist,<sup>642</sup> scheint die psychometrische Messung adäquater zu sein, als ein experimentelles Forschungsdesign, in dem hypothetische Entscheidungssituationen untersucht werden. Die Selbstkontrolle im Kontext des Sparens wird folglich vor dem Hintergrund der generellen Disposition eines Individuums zur Selbstdisziplin betrachtet.

Um diese Eigenschaft messen zu können, werden die bestehenden psychologischen Skalen zur Erhebung der Selbstkontrolle zusammengetragen und analysiert. Tab. 10 gibt einen Überblick über geprüfte Messinstrumente hierzu, die sich bislang in der Literatur und Praxis etabliert haben. Für eine ausführliche Beschreibung der Skalen sowie eine Diskussion bezüglich ihrer Reliabilität und Validität wird auf bestehende Literatur verwiesen.<sup>643</sup>

Die Durchsicht der Iteminventare und die Analyse, inwieweit die Skalen sich im Zusammenhang mit dem finanziellen Verhalten interpretieren lassen, führen zu nachstehenden Schlussfolgerungen:

- *Ähnliche methodologische Vorgehensweise:* Die Skalen wurden in der Regel gemäß dem Skalierungsverfahren nach Likert erarbeitet<sup>644</sup> und sind im Sinne der Methode der summierten Ratings so zu interpretieren, dass höhere Gesamtscores auf größere Probleme der Selbstkontrolle hinweisen und umgekehrt.
- *Kontextbezug:* Die Skalen dienen zwar der psychometrischen Messung, sind allerdings kontextgebunden. Sie betreffen bestimmte Verhaltensweisen, wie z.B. Essverhalten. Andererseits beinhalten sie Aspekte, die die Effizienz der Strategien bezüglich des kontrollierten Verhaltens beschreiben, wie z.B. Selbstverbalisierung (selbst gesetzte verbale Verstärker).<sup>645</sup> Dies erschwert die Interpretation der auf diese Weise gemessenen Selbstkontrolle für den Kontext finanzieller Entscheidungen erheblich.
- *Zeitpunkt der Entstehung und Umfang:* Die Skalen sind größtenteils älteren Datums und beruhen auf umfangreichen Itembatterien. Der erste Aspekt wirft die Frage der Aktualität der Skalen auf und der zweite ist mit dem technischen Problem verbunden,

---

<sup>642</sup> Vor dem Hintergrund der Big-Five-Faktoren der Persönlichkeitsstruktur wird die Selbstkontrolle in Zusammenhang mit Gewissenhaftigkeit und Perfektionismus gebracht. Die empirische Evidenz zeigt, dass bei Personen, die eine stärkere Selbstdisziplin haben, die beiden genannten Eigenschaften ebenfalls stärker ausgeprägt sind. Vgl. dazu z.B. (Tangney et al. 2004, S. 276).

<sup>643</sup> Vgl. (Rude 1989), (Heiby et al. 2003), (Tangney et al. 2004, S. 272-275), (Mezo und Heiby 2004, S. 239-241).

<sup>644</sup> Vgl. (Greving 2006, S. 82ff).

<sup>645</sup> Grundlegend für diese Sichtweise der Selbstkontrolle ist das Modell von Kanfer und Karoly (1972), vgl. dazu die vorangegangenen Ausführungen zur Konzeptualisierung der Selbstkontrolle und die dort angegebene Literatur.

dass die Beantwortung der Itembatterien die Bearbeitungsdauer von Fragebögen maßgeblich verlängert.

	<b>Skala</b>	<b>Beschreibung</b>
1	The Self-Control Schedule (Rosenbaum 1980, S. 323) 36 Items	Ziel ist es, die Neigung zur Ausübung der Selbstkontrolle in alltäglichen Situationen zu messen. Die Items decken folgende Aspekte ab: a) Anwendung von Kognitionen und Selbstverbalisationen, b) Anwendung der Problemlösungsstrategien Planen, Problem definieren, Alternativen bewerten, Konsequenzen überlegen usw., c) Belohnungsaufschub und d) Selbstwirksamkeit.
2	The Self-Control Questionnaire (Rehm et al. 1981) 40 Items	In Anlehnung an das Konzept von (Kanfer und Karoly 1972) umfasst die Skala drei Dimensionen: Monitoring, Evaluation und Reinforcement. Die Selbstkontrolle wird als Therapiemethode für Depressionserkrankungen verwendet.
3	Frequency of Self-Reinforcement Questionnaire (Heiby 1982); 30 Items richtig-falsch; Kurzversion 17 Items	In Anlehnung an Kanfers Konzept liegt der Fokus auf dem Self-Reinforcement als maßgebende Dimension. Die Skala wurde ausgearbeitet auf Basis einer langfristigen Beobachtung der bevorzugten und vermiedenen Verhaltensweisen im Bereich des Self-Reinforcement.
4	Cognitive Self-Management Test (Rude 1986) 26 Items	In Anlehnung an Kanfer wird schwerpunktmäßig die Techniken des Selbstmanagements betrachtet, die die Ausübung der Selbstkontrolle unterstützen. Die Items betreffen a) Empfindungen zur eigenen Wirkungskraft in neuen Situationen und Aufgabestellungen und b) Stil der Selbst-Botschaften (unterstützend/herabsetzend).
5	The Self-Control Questionnaire (Brandon et al. 1990) 16 Items	Die Selbstkontrolle wird im Kontext des Selbstmanagements betrachtet. Die Messung bezieht sich auf Verhaltensweisen, die für das emotionale und körperliche Wohlbefinden relevant sind. Die Items entsprechen den folgenden Bereichen: Essverhalten, Kontrolle der Emotionen, Zeitmanagement, Finanzplanung, Sport treiben, Stressmanagement, Soziales Verhalten, Genussmittelkonsum.
6	The Lifestyle Approaches Inventory (Williams et al. 1992) 16 Items	Die Selbstkontrolle wird im Kontext des Selbstmanagements betrachtet und definiert als kognitive und handlungsbezogene Strategien zur Durchsetzung zielgerichteten Verhaltens. Das entspricht dem Stil der Lebensführung, der durch folgende Faktoren gekennzeichnet ist: (1) Leistungsorientierung und Leistungsfähigkeit, (2) Zielorientierung, (3) Fristgemäßheit, (4) schriftliche Notizen als Planungsunterstützung, (5) Selbstverbalisierung (selbst gesetzte verbale Verstärker).
7	Self-Control Scale (Tangney et al. 2004) 36 Items Kurzversion 13 Items	Die Selbstkontrolle wird definiert als eine generelle Eigenschaft, die sich auf unterschiedliche Bereiche wie Gedanken, Emotionen, Impulse und Verhalten bezieht.

**Tab. 10: Überblick über psychologische Skalen zur Messung von Selbstkontrolle**

Die in Tab. 10 zuletzt aufgeführte Skala von Tangney et al. (2004) versucht die angesprochenen Mängel zu beheben.<sup>646</sup> Sie verfolgt das Ziel, die Selbstkontrolle als eine generelle Disposition und ein allgemeines Persönlichkeitscharakteristikum zu messen:

„Central to our concept of self-control is the ability to override or change one's inner responses, as well as to interrupt undesired behavioral tendencies and refrain from acting on them.“<sup>647</sup>

Folglich weisen die in dieser Skala verwendeten Items keine inhaltlichen Schwerpunkte auf. Für ihre Ausarbeitung wurde eine umfangreiche empirische und theoretische Analyse durchgeführt,<sup>648</sup> die es ermöglicht, emotionale und mentale Prozesse zu identifizieren, die der fehlenden oder misslungenen Selbstkontrolle zugrunde liegen können (Failure of Self-Control). Als Beispiel hierfür sind Trägheit (Inertia) und Ablenkung zu nennen.

Insgesamt kann der Gegenstand der in Tangney et al. (2004) verwendeten Items zwei Hauptaspekten zugeordnet werden, die aus verhaltenspsychologischer Sicht zentral für das Sparen zwecks Altersvorsorge sind. Zum einen erfassen die Items die Fähigkeiten, das Verhalten zu bestimmen, was bei langfristigem Sparen für eine konsequente und zielgerichtete Handlung erforderlich ist. Ein Beispiel dafür ist die Aussage: „Ich kann zielstrebig arbeiten, um langfristige Ziele zu erreichen“. Zum anderen betreffen die Items die Kontrolle von Anreizen, wie im Beispiel „Ich handele spontan ohne über andere Möglichkeiten nachzudenken.“ Da Konsum immer eine attraktive Alternative zum Sparen darstellt, ist es wichtig, wie mit den Anreizen umgegangen und auf sie reagiert wird.

In Hinblick auf die Gütekriterien für die Messung konnte die hohe Reliabilität und Validität der Skala von Tangney und Kollegen ebenfalls in anderen Studien bestätigt werden, in denen die Skala bislang zur Anwendung kam.<sup>649</sup>

Aufgrund der geschilderten Analyse erweist sich die Self-Control Skala von Tangney et al. (2004) für die vorliegende Untersuchung als geeignetes Instrument. Da zum Zeitpunkt der Erhebung keine deutschsprachige Version vorlag, wurden die Items übersetzt (vgl. Tab. 11).

---

<sup>646</sup> Vgl. (Tangney et al. 2004, S. 272).

<sup>647</sup> (Tangney et al. 2004, S. 275).

<sup>648</sup> Vgl. (Baumeister et al. 1994) und für eine Zusammenfassung (Baumeister und Heatherton 1996).

<sup>649</sup> Vgl. dazu (Trumpeter et al. 2006, S. 854), (Zabelina et al. 2007, S. 465), (Joireman et al. 2008).

**Übersetzung der Self-Control Skala von Tangnay et al. (2004):**

Ich kann Verlockungen gut widerstehen.

Es fällt mir schwer, mit schlechten Gewohnheiten zu brechen.

Ich bin manchmal träge.

Meine Äußerungen sind manchmal nicht überdacht.

Ich mache manche Dinge, die schlecht für mich sind, weil sie mir Freude machen.

Ich erkenne was gut für mich ist und handele danach.

Ich wünsche mir, ich hätte mehr Selbstdisziplin.

Leute würden sagen, dass ich sehr diszipliniert bin.

Andere Dinge lenken mich manchmal davon ab, meine Arbeit fertig zu machen.

Manchmal habe ich Schwierigkeiten, mich zu konzentrieren.

Ich kann zielstrebig arbeiten, um langfristige Ziele zu erreichen.

Manchmal kann ich mit einer Sache nicht aufhören, auch wenn ich weiß, dass sie für mich nicht gut ist.

Ich handele spontan ohne über andere Möglichkeiten nachzudenken.

Einschätzungen auf einer 5-stufigen Skala von (1) „trifft auf mich überhaupt nicht zu“ bis (5) „trifft auf mich ganz genau zu“.

**Tab. 11: Instrument zur Messung der Selbstkontrolle als generelle Disposition**

Um die Selbstkontrolle *als Eigenschaft* mit wirtschaftlichem Verhalten im Kontext der Altersvorsorge zu verknüpfen, wird auf das bereits im Teil zur Konzeptualisierung beschriebene Konzept von Thaler und Shefrin (1981) zurückgegriffen. Die Gegenwartspräferenz und Anziehungskraft der Konsummöglichkeiten, denen eine hemmende Rolle beim langfristigen Sparen zugeschrieben wird, können als Einzelindikatoren für sparspezifische Probleme der Selbstkontrolle dienen. Tab. 12 stellt einen Vorschlag für Items dar, um die beiden Komponenten zu beschreiben. Sie stammen teilweise aus den Erhebungen des Allensbacher Instituts für Demoskopie und der Studie „Psychologie des Geldes“, die durch das Marktforschungsinstitut Sinus Sociovision den Verfassern zur Verfügung gestellt wurde. Da die Items bereits in der empirischen Sozial- und Marktforschung beider Institute eingesetzt wurden, wird von ihrer Verständlichkeit für die Befragten und der Differenzierungskraft der Antworten ausgegangen.

Die Zusammensetzung der Items in Tab. 12 ist nicht im Sinne einer geprüften Skala zur Erfassung der Selbstkontrolle im Finanzkontext zu verstehen. Dies würde eine umfangreiche und in dieser Arbeit nicht zu leistende Erarbeitung eines neuen Messinstruments (Itemanalyse, Prüfung der Gütekriterien usw.) voraussetzen. Die Items sind hingegen als Einzelindikatoren zu betrachten, die auf einen mehr oder weniger kontrollierten Umgang mit Geld hindeuten. Eine ex ante Zuordnung der Items zu den einzelnen Komponenten der Gegenwartspräferenz und der Verlockung kann jedoch nicht eindeutig vorgenommen wer-

den. Deshalb soll, auf Basis der erhobenen Daten, eine explorative Zuordnung mittels Faktorenanalyse erfolgen (vgl. Kap. 7.6.2.2).

	Items wörtlich in der Reihenfolge der Abfrage:
Gegenwartspräferenz und Anziehungskraft der Konsummöglichkeiten als Indikatoren eines kontrollierten Finanzverhaltens.	Es ist für mich sehr anstrengend, Geld regelmäßig auf die Seite zu legen. Ich will mein Leben heute genießen und nicht für die Zukunft sparen. Bei der Planung der Verwendung meines Geldes konzentriere ich mich stark auf das "hier und jetzt". Wenn ich Ersparnisse habe, gebe ich sie bald wieder aus, um mir damit Wünsche zu erfüllen. Ich kaufe mir oft Dinge, ohne lange darüber nachzudenken. Wenn ich einkaufen gehe, kaufe ich oft Sachen, die ich vorher nicht geplant habe.
	Einschätzungen auf einer 5-stufigen Skala von (1) trifft auf mich überhaupt nicht zu bis (5) trifft auf mich ganz genau zu.

Tab. 12: Instrument zur Messung der Selbstkontrolle in ausgewählten Finanzentscheidungen

## 5.2.10 Sparfähigkeit

### 5.2.10.1 Konzeptualisierung

Die Sparfähigkeit war bereits Gegenstand der Überlegungen im theoretischen Teil der vorliegenden Arbeit, in dem das Konzept des Altersvorsorgeverhaltens in Anlehnung an das Konsum- und Sparmodell von Katona vorgestellt wurde.<sup>650</sup> Eine kurze Darstellung des theoretischen Konzeptes ist jedoch insofern erforderlich, als sie einen Ausgangspunkt für die Operationalisierung der Sparfähigkeit darstellt.

Für die Definition der Sparfähigkeit können zwei unterschiedliche Konzepte unterschieden werden:

- Die *quantitative Sparfähigkeit* basiert auf dem verfügbaren Einkommen (*Disposable Income*), das auch als Nettoeinkommen bezeichnet wird. Demnach stellt die quantitative Sparfähigkeit diejenigen Einkommensteile dar, die nach dem Abzug von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen verbleiben.
- Unter *qualitativer Sparfähigkeit* versteht man das wahrgenommene, frei verfügbare Einkommen, das in Anlehnung an Katona als diskretionäres Einkommen (*Discretionary Income*) bezeichnet werden kann. Diese Definition entspricht der alltäglichen Sichtweise auf das Geldmanagement. Sie drückt eine individuelle Einschätzung aus, wie viel Geld in einer Zeitperiode nach der Deckung aller Ausgaben übrig

<sup>650</sup> Vgl. dazu Kap. 3.1 und Kap. 3.2.1 im theoretischen Teil der Arbeit und die dort angegebene Literatur.



bleibt. Mit Ausgaben sind in diesem Zusammenhang nicht nur die o.g. Zahlungsverpflichtungen gemeint, sondern zusätzlich auch die erforderlichen vertraglichen Verpflichtungen (Rechnungen, Versicherungsverträge, Kredittilgung usw.) sowie die unausweichlichen Kosten für den Lebensunterhalt.

Während die erste Definition des Nettoeinkommens eine objektiv messbare Größe darstellt, spiegelt die zweite eine subjektive Perspektive wider, die angibt, wie die finanziellen Spielräume von einem Individuum eingeschätzt werden.

#### 5.2.10.2 Operationalisierung

Aus der Konzeptualisierung der Sparfähigkeit lassen sich zwei Indikatoren für deren Messung ableiten: das quantitative Maß des Nettoeinkommens und die qualitative Größe des frei verfügbaren Einkommens. Die Messinstrumente hierzu werden im Folgenden dargestellt.

Das *Nettoeinkommen* wird in der empirischen Sozialforschung traditionell gemessen, indem die Befragten sich selbst in eine der vorgelegten Einkommensklassen einstufen. Die Breite der Klassen richtet sich normalerweise nach der amtlichen Statistik.<sup>651</sup> In der vorliegenden Arbeit dient die Systematik des Mikrozensus als Grundlage für die Festlegung von Einkommensklassen.<sup>652</sup>

Für die Erhebung des *diskretionären Einkommens* wird auf die SAVE-Studie zurückgegriffen, die u.a. qualitative Aussagen zum Sparverhalten untersucht. Die Frage nach der Einschätzung, wie man im Durchschnitt des Vorjahres mit Einkünften und Ausgaben ausgekommen ist,<sup>653</sup> erweist sich dabei als angemessen für das hier vertretene Verständnis der qualitativen Sparfähigkeit. Die Antwortangaben werden vollständig übernommen, die Frage hingegen leicht umformuliert, um stärker herauszustellen, dass nach den ausstehenden Finanzmitteln zur Deckung der erforderlichen Ausgaben gefragt wird. Das Messinstrument ist in Tab. 13 abgebildet. Für die vollständige Gestaltung der Frage wird auf den Fragebogen in Anhang 1 (Frage 2.11) verwiesen.

Da die Antworten eine Rangfolge (nie, öfter, nur wenn, oft, immer) bilden, wird angenommen, dass sie das Ordinalskalenniveau aufweisen.

---

<sup>651</sup> Hierzu legt das Statistische Bundesamt die so genannten *Demographischen Standards* fest, wonach sich die amtliche Statistik richtet und woran sich die empirische Forschung orientieren sollte. Vgl. dazu (Statistisches Bundesamt 2004).

<sup>652</sup> Zur Begründung des Mikrozensus als Datengrundlage vgl. Kap. 6.1 über die Grundgesamtheit.

<sup>653</sup> Für die originale Ausformulierung der Frage in der SAVE-Studie vgl. (Börsch-Supan, Axel; et al. 2008, S. 139).

Bitte überlegen Sie, wie Sie im Durchschnitt des Jahres 2007 mit Ihren monatlichen Einkünften nach der Deckung aller monatlich anfallenden und erforderlichen Ausgaben (wie etwa Steuern, Versicherungen, Lebenshaltungskosten usw.) ausgekommen sind.

Am Monatsende blieb immer reichlich Geld übrig.

Am Monatsende blieb oft etwas Geld übrig.

Es blieb nur etwas übrig, wenn zusätzliche einmalige Einkünfte hinzukamen.

Am Monatsende hat es öfter nicht gereicht.

Am Monatsende hat das Geld nie gereicht.

*Antwortanweisung:* Die Befragten wählten die auf ihre Situation am besten passende Antwort aus.

**Tab. 13: Messinstrument der qualitativen Sparfähigkeit**

### 5.3 Fazit zu möglichen Einflussfaktoren und ihrer Messung

Das voranstehende Kapitel 5.2 stellt die Konzeptualisierung und Operationalisierung der Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft dar. Ziel dabei war es, auf Basis einer theoretischen Klärung die Messinstrumente zu entwickeln, die für die vorliegende Untersuchung geeignet sind.

Untenstehende Tabelle 14 fasst diese zusammen. Für jeden theoretisch definierten Einflussfaktor werden zuerst die Indikatoren aufgeführt, anhand derer die Messung erfolgt. Dann folgt eine kurze Beschreibung der Messinstrumente.

<b>Einflussfaktor - Konstrukt -</b>	<b>Indikator</b>	<b>Messung</b>
<i>Abhängige (zu erklärende) Variable</i>		
Altersvorsorgebereitschaft	- Kaufabsicht eines Altersvorsorgeproduktes in den nächsten zwölf Monaten	direkt messbar; 11 Punkte-Skala mit Möglichkeit der Antwortkennzeichnung auch zwischen den Skalenpunkten
<i>Unabhängige (erklärende) Variablen</i>		
Emotionen zur „eigenen Altersvorsorge“	- Richtung: positiv/negativ - Intensität: stark / schwach - Erlebnisqualität: Ärger, Freude, Interesse usw.	nicht direkt messbar; Erarbeitung des eigenen Messkonzeptes zur Beurteilung des Sachverhalts „eigene Altersvorsorge“ anhand der Gefühlszustände in Anlehnung an Basisemotionen von Plutchik
Finanzieller Charakter der Altersvorsorgeentscheidung	Finanzeinstellung	nicht direkt messbar; Skala von Sinus Sociovision
Wahrnehmung des Problems der Versorgungslücke	Risikourteile zu qualitativen Merkmalen der Versorgungslücke	nicht direkt messbar; Erarbeitung eines eigenen Messkonzeptes in Anlehnung an das psychometrische Paradigma von Slovic

Bewertung der Finanzsituation im Ruhestand	Berechnung der Alters-einkünfte	direkt messbar; Durchführung der Berechnung und Durchführungswege
Lernmöglichkeiten vom sozialen Umfeld	Erfahrung mit Altersfragen	direkt messbar; Erarbeitung eines eigenen Messkonzeptes hinsichtlich: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontakte mit Menschen im Ruhestand im engeren Familien- und Freundeskreis</li> <li>- Art des Kontaktes</li> <li>- Häufigkeit des Nachdenkens über die eigene Finanzsituation im Alter infolge dieser Begegnungen</li> </ul>
Abschätzbarkeit der Finanzsituation im Ruhestand	Geschätzter monatlicher Finanzbedarf im Ruhestand	direkt messbar; Auswahl eines Geldbetrages aus dem vorgegebenen Katalog
Verständnis finanzieller Fragen	Subjektives Finanzwissen (wahrgenommene Financial Literacy) über altersvorsorgerelevante Fragen	direkt messbar; Erarbeitung eines eigenen Messkonzeptes in Anlehnung an bestehende empirische Arbeiten zur Financial Literacy.
Relevanz der Altersvorsorge als Sparziel	Hierarchie der Sparziele	direkt messbar; Einschätzung der Wichtigkeit unterschiedlicher Sparziele, ausgewählt in Anlehnung an sparpsychologische Studien.
Konsequenz des Verhaltens	Selbstkontrolle als ein Persönlichkeitsmerkmal (generelle Disposition)  Selbstkontrolle im finanziellen Kontext (spezifische Disposition)	nicht direkt messbar; Verwendung der Self-Control Scale von Tangney et al.  Erarbeitung eines eigenen Messkonzeptes in Anlehnung an die theoretischen Überlegungen zur Selbstkontrolle von Thaler und Shafrin.
Sparfähigkeit	Verfügbares Einkommen als quantitative Ausprägung  Einschätzung hinsichtlich des „Auskommens“ mit dem Einkommen als qualitative Ausprägung	direkt messbar; Auswahl einer Einkommensklasse aus vorgegebenem Katalog  Verwendung des Messkonzeptes aus der SAVE-Studie mit geringfügigen Änderungen und unter Berücksichtigung des Konzeptes des diskretionären Einkommens von Katona
Soziodemographische Faktoren	Alter Geschlecht Bildung Berufsstatus Netto-Einkommen	direkt messbar; Lebensjahre und Geburtsjahr männlich / weiblich von der Hauptschule bis zur Promotion Angestellte, Arbeiter, Beamte, Selbstständige / Freiberufler Einkommensklasse aus vorgegebenem Katalog übernommen vom Mikrozensus

Tab. 14: Zusammenfassung der Messinstrumente im Modell des Altersvorsorgesparens

## 5.4 Forschungsprogramm: Hypothesen und Untersuchungsfragen

Das Modell des Altersvorsorgeverhaltens, das ausführlich im Kap. 3 des theoretischen Teil der Arbeit behandelt wurde, spezifiziert die relevanten Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft (Kap. 4). Die vorausgegangenen Kap. 5.2 und zusammenfassend Kap. 5.3 erklären, wie die den Einflussfaktoren zugrunde liegenden Konstrukte zu verstehen und zu messen sind. Die Schritte der Konzeptualisierung und Operationalisierung waren erforderlich, um das Forschungsprogramm für die empirische Analyse präzise formulieren zu können. Dies ist der Gegenstand des folgenden Abschnitts. Dazu werden Hypothesen und Untersuchungsfragen aufgestellt.

Die Unterscheidung zwischen Hypothesen und Untersuchungsfragen erfolgt bewusst und richtet sich nach dem theoretischen Vorwissen über die Zusammenhänge zwischen den untersuchten Sachverhalten.<sup>654</sup> Beide Formen der wissenschaftlichen Problemdefinition haben das Ziel, die Wissenslücken in der Altersvorsorgeforschung auszugleichen.

Die *Hypothesen* sind gegenstandsbezogen und beinhalten Aussagen über einen Zusammenhang zwischen mindestens zwei Variablen.<sup>655</sup> In der vorliegenden Untersuchung geht es dabei um die theoretisch abgeleiteten Beziehungen zwischen der Altersvorsorgebereitschaft und den einzelnen Einflussfaktoren. Die Hypothesenüberprüfung führt zur Bestätigung oder Ablehnung bzw. Revidierung des postulierten Zusammenhangs.

Im Gegensatz dazu sind die *Untersuchungsfragen* allgemeiner formuliert und haben einen eher explorativen als überprüfenden Charakter. In dieser Untersuchung erweitern sie den Erkenntnisgewinn über die Einflussfaktoren um inhaltliche Aspekte, die über die Variable Altersvorsorgebereitschaft hinausgehen. Da die Altersvorsorgebereitschaft ausschließlich auf die Kaufabsicht in den nächsten zwölf Monaten fokussiert ist, tragen die Ergebnisse der spezifischen Untersuchungsfragen zur Ermittlung des Bildes der Altersvorsorge aus individueller Sicht wesentlich bei.

Die unten stehende Tab. 15 fasst die Hypothesen und Untersuchungsfragen in der Reihenfolge der untersuchten Einflussfaktoren zusammen.

---

<sup>654</sup> Vgl. (Srnka 2007a, S. 164f).

<sup>655</sup> Vgl. z.B. (Diekmann 1997, S. 107) und (Schnell et al. 2005, S. 53).

<b>Einflussfaktor</b>	<b>Hypothesen</b>	<b>Kap.</b>	<b>Untersuchungsfragen</b>	<b>Kap.</b>
			Gibt es eine latente Struktur der <b>Hinderungsgründe</b> für Altersvorsorge?	7.2.1.3
			Welche der Hinderungsgründe sind die wichtigsten?	7.2.1.4
			Wie ist das <b>Selbstbild</b> bezüglich des individuellen Engagements zum Thema Altersvorsorge?	7.2.2
			Welche <b>Instrumente</b> werden unter dem Begriff Altersvorsorge verstanden?	7.2.3
			Welche Bedeutungskomponenten prägen den <b>Assoziationsraum</b> zur „eigenen Altersvorsorge“?	7.2.4.2
			Welche Assoziationen zur „eigenen Altersvorsorge“ sind die wichtigsten?	7.2.4.3
<b>Emotionen zur „eigenen Altersvorsorge“</b>	Altersvorsorgebereitschaft ist von Erlebnisqualitäten abhängig.	7.4.1.1	Welche Emotionen, die im Zusammenhang mit Altersvorsorge auftreten, sind am stärksten?	7.4.1.1
	Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Richtung und Intensität der mit Altersvorsorge verbundenen Emotionen und der Altersvorsorgebereitschaft.	7.4.1.2	Gibt es eine latente Struktur der Basisemotionen zur „eigenen Altersvorsorge“?	7.4.1.2
<b>Finanzieller Charakter der Altersvorsorgeentscheidung</b>	Je positiver die Finanzeinstellung ist (Finanzfreude), desto größer ist die Altersvorsorgebereitschaft.	7.4.2		
<b>Wahrnehmung des Problems der Versorgungslücke</b>	Es besteht ein Zusammenhang zwischen den qualitativen Merkmalen der Versorgungslücke und der Altersvorsorgebereitschaft.	7.5.1.2	Gibt es eine latente Struktur der Merkmale der Versorgungslücke?	7.5.1.1
<b>Bewertung der Finanzsituation im Ruhestand</b>	Durchführung einer Berechnung von Alterseinkünften bewirkt einen positiven Einfluss auf die Altersvorsorgebereitschaft.	7.5.2.5	Welche Durchführungswege einer Berechnung von Alterseinkünften werden am häufigsten in Anspruch genommen?	7.5.2.3
			Was kennzeichnet die Befragten, die eine solche Berechnung durchgeführt haben?	7.5.2.4

<b>Lernmöglichkeiten vom sozialen Umfeld</b>	Das Vorhandensein von Kontakten mit Rentnern im engeren Familien- und Freundeskreis geht mit einer größeren Altersvorsorgebereitschaft einher.	7.5.3.2		
	Die Art des Kontaktes hat einen Einfluss auf die Altersvorsorgebereitschaft.	7.5.3.3		
	Nachdenken über die eigene Finanzlage im Ruhestand infolge der Begegnungen mit Rentnern hat einen Einfluss auf die Altersvorsorgebereitschaft	7.5.3.4		
<b>Schätzbarkeit der Finanzsituation im Ruhestand</b>	Je höher der Finanzbedarf im Ruhestand eingeschätzt wird, desto größer ist die Altersvorsorgebereitschaft.	7.5.4.3	Wie setzt sich die Gruppe denjenigen zusammen, die Schwierigkeiten haben, den künftigen Finanzbedarf einzuschätzen?	7.5.4.2
<b>Verständnis finanzieller Fragen</b>	Je höher das subjektive, d.h. selbsteingeschätzte Finanzwissen im Bereich der Altersvorsorge ist, desto größer ist die Altersvorsorgebereitschaft.	7.5.5.4	Wie hoch wird das subjektive Finanzwissen in den Fragen eingeschätzt, die für Altersvorsorge als relevant definiert wurden?	7.5.5.2
			Gibt es gruppenspezifische Unterschiede im Ausmaß des subjektiven Finanzwissens?	7.5.5.3
<b>Informationsquellen über Altersvorsorge</b>			Welche Informationsquellen zur Altersvorsorge werden bevorzugt?	7.5.5.5
<b>Relevanz der Altersvorsorge als Sparziel</b>	Je wichtiger das Sparziel Altersvorsorge ist, desto größer ist die Altersvorsorgebereitschaft.	7.6.2.3	Welchen Stellenwert nimmt die Altersvorsorge in der Hierarchie der Sparziele ein?	7.6.2.2
	Die Altersvorsorgebereitschaft ist von weiteren, nicht altersvorsorgebezogenen Sparzielen abhängig.	7.6.2.3		
<b>Konsequenz des Verhaltens</b>	Je größer die Probleme der Selbstkontrolle hinsichtlich finanzieller Situationen sind, desto kleiner ist die Altersvorsorgebereitschaft.	7.6.1.5	Gibt es eine latente Struktur der Selbstkontrolle in finanziellen Verhaltensweisen?	7.6.1.2
			Ist die Selbstkontrolle bezüglich des finanziellen Verhaltens von der Selbstkontrolle als Persönlichkeitsmerkmal abhängig?	7.6.1.4

<b>Sparfähigkeit</b>	Je höher das Nettoeinkommen pro Monat, desto größer ist die Altersvorsorgebereitschaft.	7.7.2		
	Je größer die „deklarierte“ Sparfähigkeit, desto größer ist die Altersvorsorgebereitschaft.	7.7.3		
<b>Soziodemographie</b>	Alter, Geschlecht, Beruf, Bildung stehen im Zusammenhang mit Altersvorsorgebereitschaft.	7.8		

Tab. 15: Forschungsprogramm: Hypothesen und Untersuchungsfragen

Dabei kann man unterschiedliche Hypothesenarten unterscheiden.<sup>656</sup> Schwerpunktmäßig werden *Zusammenhangshypothesen* formuliert. Sie heben eine Beziehung hervor, in der die Altersvorsorgebereitschaft und der jeweilige Einflussfaktor sich befinden. Als Beispiel sind hierfür die Hypothesen zum „finanziellen Charakter der Altersvorsorgeentscheidung“ zu nennen.

Zudem liegen *Unterschiedshypothesen* vor. Diese postulieren, dass die Altersvorsorgebereitschaft in zwei oder mehreren Stichproben unterschiedlich groß und folglich auf eine bestimmte Gruppenzugehörigkeit zurückzuführen ist. Beispielhaft dafür sind soziodemographische Merkmale, aber auch „Lernen vom sozialen Umfeld“, denn den Indikatoren „Vorhandensein“ und der „Art der Kontakte mit Rentnern“ kommt eine Abgrenzungsfunktion zu.

Die Richtung ist ein weiteres Kriterium zur Charakterisierung der Hypothesen, das sich aus dem Vorwissen über die Zusammenhänge zwischen den Variablen ergibt. Als *gerichtet* gelten dabei jene, die eine bestimmte Veränderungstendenz der Altersvorsorgebereitschaft unterstellen. Die *ungerichteten* Hypothesen gehen hingegen nur von einer unspezifischen Abhängigkeit aus, die erst empirisch aufzudecken ist. Zur Veranschaulichung dieser Unterschiede wird auf den Einflussfaktor „Relevanz der Altersvorsorge als Sparziel“ verwiesen, zu dem zugleich beide Hypothesentypen formuliert wurden.

Tab. 15 dient der Zusammenfassung der bisherigen wissenschaftlichen Vorarbeit und kann darüber hinaus als Leitfaden genutzt werden, der das Nachvollziehen der empirischen Datenanalyse erleichtert, die in den weiteren Kapiteln dieser Arbeit beschrieben wird.

Bevor mit der Darstellung der empirischen Ergebnisse begonnen wird, folgt zunächst eine Beschreibung des Untersuchungsdesigns, das grundlegende Informationen über die Zusammensetzung der Stichprobe und die Erarbeitung des Fragebogens gibt.

<sup>656</sup> Vgl. z.B. (Bortz 2005, S. 108).

# Teil III: Empirie

## 6 Untersuchungsdesign

### 6.1 Definition und Begründung der Grundgesamtheit

Die Grundgesamtheit wird in der vorliegenden Arbeit als Menge der Erwerbstätigen im Alter zwischen 20 und 55 Jahren definiert. Als Grundlage für die Berechnung der Grundgesamtheit - und im Weiteren der Quotenangaben für die Stichprobe - dient die Erwerbstätigkeitsstatistik nach dem Mikrozensus 2006.<sup>657</sup> Gemäß dieser Erhebung umfasste die Gruppe der 20- bis 55-jährigen erwerbstätigen Personen in diesem Jahr 30,857 Millionen Menschen.<sup>658</sup>

Ziel der durchgeführten Untersuchung war es, die Personen zu erreichen, die einerseits aufgrund ihres verfügbaren Einkommens imstande waren, für das Alter zu sparen, und die andererseits einen ausreichenden Zeithorizont für das Sparen hatten. Somit wurde von einem langfristigen, regelmäßigen und zielgebundenen Sparvorgang zwecks Altersvorsorge ausgegangen, wie z.B. in Form einer Riester-Rente oder einer Lebensversicherung. In der Praxis sind allerdings andere Wege für die Finanzierung des Ruhestandes nicht ausgeschlossen.<sup>659</sup>

Der Definition der Grundgesamtheit liegen damit insgesamt zwei Merkmale zugrunde: Alter und Erwerbstätigkeit.

Mit der unteren Altersgrenze von 20 Jahren werden Berufseinsteiger mit unterschiedlichen Schulabschlüssen eingeschlossen. Die obere Grenze wurde vor dem Hintergrund des länge-

---

<sup>657</sup> Der Mikrozensus ist eine jährliche Repräsentativstatistik über die Bevölkerung und den Arbeitsmarkt. Sie wird durch Befragung von 1% der Bevölkerung („kleine Volkszählung“) erhoben und ist somit die größte amtliche Haushaltserhebung. Die anderen Erwerbstätigkeitsstatistiken sind die alle fünf Jahre erhobene EVS, die jährliche Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (VGR) und die ILO-Telefonbefragung (International Labour Organisation). Die Vorteile des Mikrozensus liegen zum einen in der Auskunftspflicht (Mikrozensusgesetz 2005), so dass Ausfallquoten von Haushalten (Unit-Nonresponse) und von Antwortangaben (Item-Nonresponse) gering gehalten werden können. Zum anderen ist der große Stichprobenumfang hervorzuheben und die verwendete Zufallsauswahl. Zudem ermöglicht der Mikrozensus Auswertungen sowohl auf Personen- als auch Haushaltsebene mit einer großen Detailliertheit der Merkmale. Der Nachteil des Mikrozensus ist darin zu sehen, dass die Ergebnisse zur Erwerbstätigkeit unterschätzt werden. Dieser Messfehler ergibt sich zum großen Teil daraus, dass kleine und geringfügige Tätigkeiten z.B. von Studenten, Rentnern, Hausfrauen usw. im Interview oft nicht angegeben werden, weil sie vom alltäglichen Verständnis der Erwerbstätigkeit abweichen. Das Problem verstärkt sich wegen den im Mikrozensus zugelassenen Proxy-Interviews, in denen die Auskunft stellvertretend gegeben werden kann, z.B. indem Eltern Angaben über Kinder machen. Vgl. Mikrozensus 2006 (2008a). Mögliche Unterschätzungen betreffen allerdings eher die Randaltersklassen und weniger die hier relevante Gruppe der 20-55-jährigen.

<sup>658</sup> Dem Mikrozensus zufolge betrug 2006 die Gesamtbevölkerung Deutschlands 82,369 Millionen Menschen, davon zählten 41,607 Millionen als Erwerbspersonen (Erwerbsquote 50,5%). Insgesamt erwerbstätig waren davon 33,344 Millionen und speziell **30,857** Millionen im Alter von 20-55 Jahren, vgl. dazu Mikrozensus 2006 (2008b, Tab. 1.3 und 2.2). In der vorliegenden Arbeit werden als Erwerbstätige vereinfacht Arbeitnehmer (Arbeiter und Angestellte), Beamte, Selbstständige und Freiberufler verstanden. Für genauere Begriffsbestimmungen vgl. Mikrozensus 2006 (2008a).

<sup>659</sup> Vgl. dazu Kap. 7.2.3, in dem Instrumente zur Altersvorsorge aus individueller Sicht besprochen werden.



ren, mehrjährigen Sparhorizonts gewählt, der für den Aufbau einer Altersvorsorge erforderlich ist. Die Altersgrenzen berücksichtigen zudem die altersbedingten Veränderungen des Sparverhaltens. Der EVS 2003 zufolge steigt die Ersparnis (gemessen als Prozent- und absoluter Anteil des Einkommens) in den Alterklassen zwischen 25 und 55 an und nimmt erst im höheren Alter ab.<sup>660</sup> Ähnliche Zusammenhänge zwischen Lebenszyklusprofilen und der Sparquote sind auch im internationalen Vergleich zu finden und wurden ebenfalls für Deutschland in der SAVE Studie bestätigt.<sup>661</sup> So weist die Altersspanne von 20 bis 55 Jahren auf eine mögliche Spardauer von zehn bis zu 45 Jahren hin, die sich infolge einer schrittweisen Anhebung des Regelrentenzugangsalters auf 67 Jahre um bis zu zwei weitere Jahre verlängern kann.

Wie im Modell des Altersvorsorgeverhaltens dargelegt,<sup>662</sup> stellt die monetäre Sparfähigkeit eine notwendige Voraussetzung der Altersabsicherung dar. Ist sie gegeben, können Überlegungen über die Bereitschaft zur Altersvorsorge angestellt werden. So ist das Merkmal der Erwerbstätigkeit im Zusammenhang mit den dadurch erworbenen finanziellen Mitteln zu sehen, die teilweise zwecks Altersvorsorge gespart werden können. Diese Annahme stellt allerdings eine eingeschränkte Definition der Sparfähigkeit dar. Arbeitslose und Nicht-Erwerbstätige weisen zwar geringe, aber positive Sparquoten auf.<sup>663</sup> Außerdem ist es möglich, nicht an individuelles und regelmäßiges Arbeitsentgelt gekoppelte Formen des Vermögensaufbaus für das Alter zu nutzen. Beispiele dafür sind eine einmalige Geldanlage aus einem Erbe, die Absicherung über Partner oder Einkünfte aus anderen, ursprünglich dem Ziel der Altersabsicherung nicht verschriebenen Kapitalanlagen.

Folglich werden diejenigen aus der Grundgesamtheit ausgeschlossen, die sich mit dem Thema Altersvorsorge zwar gedanklich beschäftigen können, wie z.B. Studenten, Arbeitslose oder nicht erwerbstätige Haushaltsführende, aber wegen ihrer aktuellen Lebenssituation wahrscheinlich keinen Vertrag zur Altersvorsorge aus eigenen Mitteln abschließen werden. Dadurch wird auch eine Qualitätssicherung der Ergebnisse angestrebt, denn die Aussagen dieser Personen bezüglich der Altersvorsorge könnten hypothetischen Charakter haben und von bestimmten Faktoren beeinflusst werden, die nicht deckungsgleich mit den Merkmalen der Erwerbstätigen sind. Hierfür ist gruppenspezifische Forschung überlegenswert, denn abweichende Verhaltens- und Erklärungsmuster sind zu erwarten. Der immer stärkere Fokus

---

<sup>660</sup> Vgl. (EVS 2003, S. 33 und 71).

<sup>661</sup> Vgl. entsprechend (Börsch-Supan 2003) und (Börsch-Supan et al. 2006, S. 20).

<sup>662</sup> Vgl. dazu Kap. 3.1 im theoretischen Teil der Arbeit.

<sup>663</sup> Vgl. (EVS 2003, S. 71).

auf eine eigene Altersabsicherung der Frauen und darunter insbesondere der Hausfrauen liefert ein gutes Beispiel dafür.<sup>664</sup>

## 6.2 Quoten als Stichprobenverfahren

### 6.2.1 Darstellung des Quotenverfahrens

Für die Bildung der Stichprobe wird die Quotenauswahl gewählt. Diese Methode ist in der Markt- und Meinungsforschung am weitesten verbreitet, gehört allerdings auch zu den am stärksten diskutierten Stichprobenverfahren.<sup>665</sup>

Bei diesem Verfahren werden Befragte nach im Vorfeld festgelegten Merkmalen (Quotierungsmerkmale) und deren vorgegebenen Kombinationen (Quotenplan) rekrutiert. Dabei wird das Ziel verfolgt, dass die Verteilung der Merkmale in der Stichprobe die Verteilung der Merkmale in der Grundgesamtheit möglichst übereinstimmend abbildet. Die Personen werden also nicht nach dem Zufallsprinzip, sondern „bewusst“ vom Interviewer ausgesucht. Die Auswahl nach „Gutdünken“ gehört zu den wichtigsten Kritikpunkten des Quotenverfahrens. Damit wird auch seine Unzulänglichkeit für den „Repräsentationsschluss“ begründet.<sup>666</sup>

Noelle-Neumann zeigt hingegen aufgrund von Vergleichsexperimenten aus der Forschungspraxis des Allensbacher Instituts für Demoskopie, dass die Zusammensetzung der Stichproben nach der Zufalls- und Quotenauswahl fast vollständig übereinstimmen kann.<sup>667</sup> Bedingung dafür ist, dass

- die endgültige Auswahl der Befragten nach einem „Zufalls-Mechanismus“ erfolgt, d.h. die Interviewer sollten mit Quoten dazu veranlasst werden, die Befragten nicht aus dem eigenen Umfeld, sondern aus möglichst verstreuter Ansprache in die Stichprobe aufzunehmen,
- zudem sollte die Verteilung der Quotierungsmerkmale eine Miniaturabbildung der Grundgesamtheit darstellen, und ihre Festlegung sollte für das Untersuchungsziel relevant sein.

---

<sup>664</sup> Vgl. ausführlicher zur Altersvorsorge der Frauen (Dehm und Kilberth 2000) und (Höllger 2001). Das Thema Studenten und Altersvorsorge wurde empirisch untersucht z.B. in (Werner und Geißler 2000) und (Krieger 2007).

<sup>665</sup> Für die Debatte über das Quotenverfahren vgl. (Schnell et al. 2005, S. 300ff.), (Diekmann 2008, S. 390-398), (Kaya und Himme 2006, S. 91-93), (Noelle-Neumann und Petersen 2000, S. 255ff) sowie die dort angegebene Literatur.

<sup>666</sup> Zur Auslegung der „Repräsentativität“ als Ergebnis ausschließlich einer Zufallsauswahl vgl. (Schnell et al. 2005, S. 304-306) und (Kaya und Himme 2006, S. 90).

<sup>667</sup> Vgl. (Noelle-Neumann und Petersen 2000, S. 265).

Für die Auswahl des Quotenverfahrens in der vorliegenden Arbeit war maßgebend, dass eine gezogene Zufallsstichprobe aufgrund der fehlenden amtlichen Daten über die Grundgesamtheit der erwerbstätigen Personen im Alter von 20 bis 55 Jahren nicht auf Repräsentativität geprüft werden kann. Die bewusste, auf Repräsentativität abzielende Vorauswahl der Befragten aufgrund des Kriteriums der Erwerbstätigkeit und des Alters war im Quotenverfahren hingegen möglich. Der folgende Abschnitt über die Quotierungsmerkmale gibt Auskunft zur gewählten Vorgehensweise.

## 6.2.2 Begründung der Quotierungsmerkmale

In der vorliegenden Arbeit umfassen die Quotierungsmerkmale drei Dimensionen: Alter, Berufsstatus und Geschlecht. Ihre Verteilung in der Stichprobe und ein Vergleich mit der Grundgesamtheit sind Gegenstand des folgenden Kapitels zur Stichprobenbeschreibung.

Der folgende Abschnitt stellt eine theoretische Begründung dafür dar, wie die oben genannten drei Quotierungsmerkmale festgelegt wurden.

Die Auswahl der Merkmale berücksichtigte die Anforderungen, die in der empirischen Sozialforschung an das Quotenverfahren gestellt werden. Dabei geht es um:<sup>668</sup>

- Inhaltliche Relevanz der Quotierungsmerkmale

Die Quotierungsmerkmale müssen für das Untersuchungsziel von Bedeutung sein. Die bisherigen Forschungsergebnisse zeigen, dass die Merkmale Alter, Berufsstatus und Geschlecht das Sparverhalten differenzieren können.<sup>669</sup> Ausschlaggebend ist dabei die seit 2001 regelmäßig durchgeführte SAVE-Studie, die sich explizit mit Sparen in Deutschland beschäftigt.<sup>670</sup> Die mit dem **Alter** steigende Sparquote<sup>671</sup> lässt vermuten, dass jüngere Menschen die Beschäftigung mit der Altersvorsorge aus unterschiedlichen Gründen aufschieben oder vermeiden. Da dieses Sparziel einen langfristigen Charakter aufweist, ist die Erforschung der altersbedingten Unterschiede im Umgang mit Altersvorsorge relevant. Vor dem Hintergrund der steigenden Erwerbstätigkeit der Frauen<sup>672</sup> und ihrer oft nicht ausreichenden Altersabsicherung<sup>673</sup> kommt **geschlechtsspezifischen** Verhaltensweisen hinsichtlich der Altersvorsorge eine besondere Bedeutung zu. Die differenzierte Betrachtung nach **Berufs-**

---

<sup>668</sup> Vgl. (Althoff 1993, S. 34).

<sup>669</sup> Die Übertragung der Merkmale vom allgemein definierten Sparen auf die Altersvorsorge ist dadurch begründet, dass Altersvorsorge als ein Sparprozess betrachtet werden kann und als das zweitwichtigste Sparziel nach Notfällen gilt. Vgl. dazu Kap. 2.1.1 dieser Arbeit.

<sup>670</sup> In den Befragungswellen 2001 und 2003 wurde das Quotenverfahren angewendet. Zusätzlich zu den oben genannten Merkmalen wurde die Haushaltsgröße quotiert. Grundlage für die Berechnung der Quoten war die Statistik des Mikrozensus, vgl. (Börsch-Supan, Axel; et al. 2008, S. 35ff.).

<sup>671</sup> Vgl. dazu z.B. (Freyland 2005).

<sup>672</sup> Vgl. dazu z.B. (Busse 2007).

<sup>673</sup> Vgl. dazu z.B. (Schmähl und Michaelis 2000), (Stegmann 2003).

**status** ist relevant, da Arbeiter und Angestellte und gegebenenfalls Selbstständige von der Absenkung des Rentenniveaus in der gesetzlichen Rentenversicherung direkt betroffen sind. Der Einschluss der Beamten begründet sich am Interesse dieser Gruppe an zusätzlicher Altersvorsorge.<sup>674</sup>

- Bekanntheit der Quotierungsmerkmale in der Grundgesamtheit

Die Verteilung der Merkmale Alter, Geschlecht und Beruf lässt sich aufgrund der amtlichen Bevölkerungsstatistik des Mikrozensus in der Gruppe der Erwerbstätigen im Alter 20-55 Jahre berechnen.

- Leichte Erfassbarkeit der Quotierungsmerkmale

Die genannten Merkmale sind durch direkte Abfrage im Vergleich zu den sogenannten Tabu- bzw. sensiblen Merkmalen wie Einkommen relativ einfach festzustellen. Somit eignen sie sich als Auswahlkriterien für die Aufnahme in die Stichprobe.

- Durchführbarkeit des gesamten Quotenplans

Dieses Kriterium ist besonders relevant bei den hier verwendeten gemischten Quoten, die im Gegensatz zu einfachen Quoten die anteilmäßigen Kombinationen unter den Quotierungsmerkmalen berücksichtigen.<sup>675</sup> So war in der vorliegenden Untersuchung die Anzahl der Befragten mit bestimmtem Berufsstatus, im bestimmten Alter und nach Geschlecht im Vorfeld als Bezugspunkt für die Rekrutierung der Befragten vorgegeben. Ein Einschluss weiterer Merkmale in den Quotenplan hätte ihre Umsetzung erschwert.

So werden andere Personeneigenschaften, die im Zusammenhang mit der Altersvorsorge stehen, wie z.B. Einkommen und Bildung, in der Befragung zwar erhoben, können aber aus den oben beschriebenen Gründen nicht als Quoten bei der Auswahl der Befragten berücksichtigt werden.

---

<sup>674</sup> Dies lässt sich z.B. an den Abschlüssen der Riester-Rente durch Beamte festmachen, die 4% bis 5% aller Riester-Verträge besitzen. Der Anteil ist zwar klein, aber im Zeitverlauf relativ stabil. Vgl. dazu (Stolz und Rieckhoff 2007) und (Stolz und Rieckhoff 2008).

<sup>675</sup> Zur Unterscheidung von einfachen und gemischten Quoten vgl. z.B. (Schnell et al. 2005, S. 301).

## 6.3 Stichprobenbeschreibung

### 6.3.1 Soziodemographische Quotierungsmerkmale

Folgende Tab. 16 stellt die Verteilung der Befragten nach den gemischten Quoten dar, die die beiden demographischen Merkmale Alter und Geschlecht sowie die soziale Dimension Berufsstatus beinhalten. Sie spiegeln die Verhältnisse der Grundgesamtheit wider (Erwerbstätige im Alter 20-55 Jahre, vgl. hierzu auch Anhang 3).

Berufsstatus		Altersgruppen				Anzahl der Befragten		% - Anteil an allen Befragten
		20 - 25	26 - 35	36 - 45	46 - 55			
Angestellte	männlich	9	25	27	21	82	173	55%
	weiblich	10	21	36	24	91		
Arbeiter	männlich	6	14	21	16	57	85	27%
	weiblich	5	4	7	12	28		
Selbständige/ Freiberufler	männlich	1	1	9	7	18	34	11%
	weiblich	-	5	6	5	16		
Beamte	männlich	-	1	2	3	6	18	6%
	weiblich	-	5	5	3	13		
<b>Gesamt</b>		<b>31</b>	<b>76</b>	<b>113</b>	<b>91</b>	<b>311</b>		<b>100%</b>
		<b>10%</b>	<b>24%</b>	<b>36%</b>	<b>29%</b>	<b>100%</b>		

Tab. 16: Zusammensetzung der Stichprobe nach Altersklassen, Geschlecht und Berufsstatus

In Hinblick auf den **Berufsstatus** machen die Angestellten die größte Gruppe aus, gefolgt von den Arbeitern, so dass insgesamt 82% aller Befragten abhängig beschäftigt sind. Weitere 11% sind selbstständig bzw. üben einen freien Beruf aus.<sup>676</sup> Die kleinste Gruppe bilden Beamte mit 6%.

Das Merkmal **Geschlecht** ist in der gesamten Stichprobe ungefähr gleich verteilt (163 Männer und 148 Frauen). Ähnliches gilt für die Geschlechtsverteilung in den unterschiedenen Altersgruppen. Differenziert nach Berufsgruppen liegt ein deutliches Ungleichgewicht bei Arbeitern und Beamten vor.

Das **Alter** wurde nach Lebensjahren erfragt und verteilt sich so, dass 50% der Befragten zwischen 20 und 39 Jahren alt waren und 75% ein Alter bis zu 46 Jahren aufwiesen. Im Durchschnitt waren die Befragten 38,6 Jahre alt. Die Standardabweichung von 9,6 Jahren weist auf eine relativ große Streuung um den Mittelwert hin. Die Aufteilung der Altersklassen in Tab. 16 berücksichtigt die Unter- und Obergrenzen, die in den Angaben des Mikrozensus

<sup>676</sup> Im Weiteren wird in dieser Arbeit auf die Bezeichnung Freiberufler verzichtet. Sie werden mit den Selbständigen zusammengefasst.

verwendet werden. Sie wurden für den Quotenplan übernommen, um die Vergleichbarkeit der Datenverteilung mit der Grundgesamtheit zu gewährleisten.

Da die Spannweite der verglichenen Geburtsjahre von 1953 bis 1988 reicht, sind Kohorteneffekte nicht auszuschließen, die z.B. aus verschiedenen Rahmenbedingungen wirtschaftlicher und sozialer Art in der Phase des Aufwachsens resultieren können.

### 6.3.2 Weitere soziodemographische Charakteristika

Weitere soziodemographische Merkmale wie beispielsweise Familienstand, Partnerschaftsverhältnis, Bildungsabschluss und Einkommen sind im Quotenplan nicht erhalten. Für den Vergleich mit der Grundgesamtheit (Erwerbstätige im Alter 20-55 Jahren) werden soweit möglich die Daten aus dem Mikrozensus 2006 herangezogen.

Wie Abb. 15 zum **Familienstand** zu entnehmen ist, dominieren in der Stichprobe die ledigen (46%) und die verheirateten Personen (42%), womit sich wesentliche Unterschiede zur Grundgesamtheit ergeben. Gemäß Mikrozensus waren die Verhältnisse 2006 stärker differenziert, denn 36% der Erwerbstätigen im Alter von 20 bis 55 waren ledig und 56% verheiratet (vgl. Anhang 3). So ist die erste Gruppe in der Stichprobe über- und die zweite unterrepräsentiert. Vergleichbar ist hingegen der Anteil der Geschiedenen, der sowohl in der Grundgesamtheit als auch in der Stichprobe bei 10% liegt. In Abb. 15 ist zusätzlich die Kategorie „Andere“ angegeben, die zwei Verwitwete und drei Personen mit eingetragenen Lebensgemeinschaften umfasst. Drei Befragte haben die Antwort zum Familienstand verweigert.

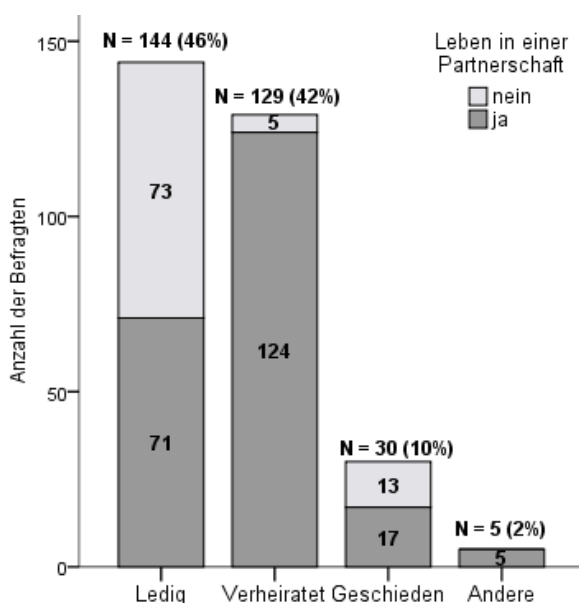


Abb. 15: Familienstand in der Stichprobe

Aus Abb. 15 ist im Weiteren erkennbar, dass nahezu alle Ehepaare sowie ca. 50% der ledigen und geschiedenen Befragten in einer festen Partnerschaft leben, so dass man mehrheitlich Mehrpersonenhaushalte vermuten kann.

Die Häufigkeitstabelle 17 gibt Auskunft über den **höchsten Bildungsabschluss**. 65% der Befragten gehören der Gruppe der Nicht-Akademiker an, in der Absolventen der Hauptschule und Realschule am stärksten vertreten sind. Unter den Akademikern dominieren Befragte mit einem Fachhochschul- und Universitätsabschluss. Die beiden weiteren Antwortalternativen zu Bildungsabschlüssen (Berufsakademie und Promotion) wurden von jeweils neun Befragten angegeben.

Höchster Bildungsabschluss	N	%	kumuliert in %
Hauptschule	70	22,5	22,5
Realschule	67	21,5	44,1
Fachhochschulreife	25	8,0	52,1
Abitur	40	12,9	65,0
Berufsakademie	9	2,9	67,8
Fachhochschule	43	13,8	81,7
Universität	48	15,4	97,1
Promotion	9	2,9	100,0
Gesamt	311	100,0	

Tab. 17: Verteilung des Bildungsabschlusses in der Stichprobe

Die Verteilung des **persönlichen Nettoeinkommens pro Monat** in der Stichprobe ist Tab. 18 zu entnehmen.<sup>677</sup> Zwecks des Vergleichs mit den Daten aus dem Mikrozensus und wegen der kleinen Häufigkeiten werden die höchsten Einkommensklassen zusammengefasst und in der Tabelle unter „2.600€ und mehr“ ausgewiesen. Die anderen Einkommensklassen entsprechen ebenfalls der Spannweite im Mikrozensus. Die entsprechende Merkmalsverteilung in der Grundgesamtheit ist detailliert in Anhang 3 zu finden.

Nettoeinkommen	Altersklassen				Gesamt
	20 - 25	26 - 35	36 - 45	46 - 55	
unter 1.300€	18 (6%)	25 (8%)	30 (10%)	34 (11%)	107 (36%)
1.300 bis unter 1.500€	4 (1%)	14 (5%)	19 (6%)	12 (4%)	49 (16%)
1.500 bis unter 2.000€	5 (1%)	20 (7%)	26 (9%)	14 (5%)	65 (22%)
2.000 bis unter 2.600€	2	9 (3%)	15 (5%)	11 (4%)	37 (12%)
2.600 € und mehr	-	6 (2%)	18 (6%)	18 (6%)	42 (14%)
Gesamt	29	74	108	89	300 (100%); 11 keine Antwort

Tab. 18: Verteilung des persönlichen monatlichen Nettoeinkommens in der Stichprobe

<sup>677</sup> Für den Vergleich mit der Grundgesamtheit wird nur das persönliche Nettoeinkommen betrachtet, weil die Statistik des Mikrozensus kein Haushaltseinkommen erhebt.

Tabelle 18 stellt die Anzahl der Befragten in jeder Einkommensklasse und Altersgruppe dar. Die Prozentangaben beziehen sich auf die gesamte Stichprobe. So gab es z.B. 18 Befragte im Alter bis zu 25 Jahren, die das niedrigste Einkommen unter 1.300€ im Monat bezogen haben. Sie stellen 6% aller befragten Personen dar, die Angaben zum Nettoeinkommen gemacht haben.

In der Gesamtbetrachtung kann man sagen, dass die Stichprobe die Einkommensverhältnisse der Erwerbstätigen im Alter von 20-55 Jahren zufriedenstellend abbildet (vgl. Anhang 3). Die ersten beiden Klassen sind leicht unterrepräsentiert. Der Anteil der Befragten mit einem geringen Nettoeinkommen bis unter 1.500€ beträgt 52%, während in der Grundgesamtheit 59% aller Personen ein Einkommen in dieser Höhe erhalten. Die mittleren Klassen von 1.500€ bis unter 2.000€ und von 2.000€ bis unter 2.600€ sind annähernd exakt abgebildet. Die Einkommenskategorie von mindestens 2.600€ ist mit den Daten des Mikrozensus ebenfalls vergleichbar. Das Verhältnis der am meisten verdienenden Befragten ist in der Stichprobe um 4% überschätzt.

Bei detaillierter Betrachtung des persönlichen Nettoeinkommens in den einzelnen Altersklassen ist das Verhältnis der Befragten in der Stichprobe und der Grundgesamtheit ebenso weitgehend vergleichbar (vgl. dazu Anhang 3).

### **6.3.3 Besitz von Finanzinstrumenten**

Im Mittelpunkt der Betrachtung stehen Merkmale, die Schlüsse auf die finanzielle Ausstattung der Befragten ermöglichen. Einen Einstieg in diese Thematik stellt die deskriptive Beschreibung der Einkommensverhältnisse im vorausgegangenen Kapitel dar. Dabei hat sich gezeigt, dass die Verteilung des persönlichen Nettoeinkommens in der Stichprobe die Verhältnisse in der Grundgesamtheit laut Mikrozensus 2006 gut abbildet.

In diesem Kapitel wird der Besitz von Finanzinstrumenten in der Stichprobe der vorliegenden Untersuchung betrachtet. Soweit es möglich ist, wird die Stichprobe mit der SAVE-Studie verglichen, die Daten über das finanzielle Portfolio der Deutschen liefert.<sup>678</sup> Eine direkte Gegenüberstellung beider Studien ist allerdings schwierig, weil ihre Grundgesamtheiten und die erfragten Finanzinstrumente sich unterscheiden. Die SAVE-Studie ist repräsentativ für alle deutschen Haushalte, während die vorliegende Studie sich nur auf Erwerbstätige im Alter von 20 bis 55 Jahren bezieht. Trotz dieser Abweichungen ist ein Vergleich zwecks Veranschaulichung interessant und berechtigt.

---

<sup>678</sup> Vgl. (Börsch-Supan, A., et al. 2008, S. 111ff).



Die unten stehende Tab. 19 gibt einen Überblick über den Besitz von Finanzprodukten in der untersuchten Stichprobe. Die Prozentangaben beziehen sich auf die jeweiligen Altersquartile bzw. auf die gesamte Stichprobe. Die Aufteilung in Altersquartile, die jeweils 25% der Befragten umfassen, hat das Ziel, altersspezifische Präferenzen für die Geldanlagen aufzudecken.

Finanzinstrumente	Altersquartile				Gesamt
	20-30 N=76	31-38 N=75	39-46 N=84	47-55 N=76	
Sparanlagen	48,7%	53,3%	50,0%	48,7%	<b>50,2%</b>
Private Lebensversicherung	28,9%	46,7%	36,9%	40,8%	<b>38,3%</b>
Bausparvertrag	39,5%	42,7%	34,5%	30,3%	<b>36,7%</b>
Eigenheim	14,5%	22,7%	42,8%	50,0%	<b>32,8%</b>
BAV	21,0%	34,7%	36,9%	30,3%	<b>30,9%</b>
Private Rentenversicherung	31,6%	34,7%	29,8%	25,0%	<b>30,2%</b>
Investmentfonds	32,9%	34,7%	28,6%	25,0%	<b>30,2%</b>
Riester-Rente	25,0%	30,7%	39,3%	15,8%	<b>28,0%</b>
Aktien	10,5%	16,0%	9,5%	19,7%	<b>13,8%</b>
Nicht selbstgenutzte Immobilien	2,6%	10,7%	8,3%	15,8%	<b>9,3%</b>
Festverzinsliche Wertpapiere	6,6%	5,3%	4,7%	13,1%	<b>7,4%</b>
Sachvermögen	3,9%	4,0%	8,3%	13,1%	<b>7,4%</b>
Basis-Rente	2,6%	2,6%	3,6%	1,3%	<b>2,6%</b>

Tab. 19: Verteilung des Besitzes von Finanzinstrumenten in der Stichprobe

Als eine generelle Erkenntnis ist vorab anzuführen, dass die Struktur der Geldanlagen in der vorliegenden Stichprobe und in der SAVE-Studie ähnlich ist. Die SAVE-Studie hat folgende Verbreitung der dort abgefragten Finanzinstrumente unter den deutschen Haushalten gezeigt: Sparanlagen (59,4%), Bausparvertrag (34,7%), Versicherungen, d.h. Lebens- und Rentenversicherung (31,8%), Investmentfonds (24,0%), Riester-Rente (19,9%), BAV (16,2%) und festverzinsliche Wertpapiere (10,2%).

In der vorliegenden Untersuchung erreichen *Sparanlagen* wie Sparbücher, Sparverträge usw., die jeder zweite Befragte besitzt, ebenfalls die größte Verbreitung. Der Anteil der Befragten mit einer Sparanlage war in allen Altersquartilen nahezu gleich.

Auf dem zweiten Platz mit 38% der Befragten rangiert die private *Lebensversicherung*, die deutlich häufiger unter den älteren Befragten anzutreffen ist als bei den unter 30-jährigen. Diese Verteilung ist plausibel, denn der Abschluss einer Lebensversicherung geht oft mit einer Stabilisierung des beruflichen und privaten Lebens einher.

Wohneigentum ist ebenfalls eine bevorzugte Geldanlage: mehr als ein Drittel der Befragten gibt an, ein Eigenheim oder einen Bausparvertrag zu besitzen.

*Rentenversicherungen* befinden sich genauso oft im Besitz der Befragten wie *Investmentfonds*. Jeder dritte Befragte besitzt jeweils eine Kapitalanlage in dieser Form. In der Betrachtung nach Alter dominieren dabei die Befragten im 2. und 3. Lebensjahrzehnt. Die über 40-Jährigen investieren dagegen deutlich seltener in Rentenversicherungen und Investmentfonds. Die Verteilung nach Alter ist insbesondere für die Investmentfonds nachvollziehbar. Das Eingehen der Kapitalanlagerisiken, die unter Umständen mit diesen Finanzprodukten verbunden sind, erscheint für jüngere Sparer eher plausibel.<sup>679</sup>

28% der Befragten verfügen über *Riester-Verträge*. Der Besitzstand nach Alter ist mit anderen Studien insofern vergleichbar, als über ein Drittel der Personen im mittleren Alter eine Riester-Rente besitzt, während die Jüngeren und Älteren dieses Produkt seltener erwerben.<sup>680</sup>

*Aktien* sind in den Portfolios von fast 14% der Befragten vorzufinden und festverzinsliche Wertpapiere bei mehr als 7%. Die letzteren werden insbesondere von älteren Personen bevorzugt, was offensichtlich auf sicherheitsorientierte Investmentstrategien älterer Menschen zurückzuführen ist.<sup>681</sup>

Den Besitz von *Sachvermögen* wie Antiquitäten und Gemälde haben 7,4% der Befragten angegeben. Darunter befinden sich überwiegend ältere Personen. Verständlicherweise können sich die jüngeren Menschen derartige Anlagen seltener leisten.

Die kleinste Gruppe der Befragten von 2,6% verfügt über eine *Basis-Rente*. Die im Vergleich mit anderen Anlagen geringe Verbreitung ist nachvollziehbar. Dieses Finanzprodukt ist primär für die Zielgruppe der Selbstständigen konzipiert, die in der untersuchten Stichprobe 11% der Befragten ausmachen.

## 6.4 Darstellung des Erhebungsinstruments

Die Untersuchung wurde in Form einer **Befragung** durchgeführt. Die Auswahl dieser Datenerhebungsmethode liegt darin begründet, dass die zu untersuchenden Konstrukte, wie z.B.

---

<sup>679</sup> Durch das Eingehen von höheren Risiken mögliche höhere Anlageerträge wirken sich bei jüngeren Sparern bis zum Renteneintritt aufgrund des Zinseszinses effektiver aus, und eine risikoarme und bei Bedarf disponible Anlage ist insbesondere bei Renteneintritt sinnvoll.

<sup>680</sup> Vgl. (IfD 2008b, S. 11). Gemäß dieser Studie des Allensbacher Instituts für Demoskopie besaßen 2008 15% der bis 29-Jährigen, 35% der 30-44-Jährigen und 24% der 45-59-Jährigen einen Riester-Vertrag.

<sup>681</sup> Vgl. dazu (Adelt und Feldmann 1999).

Meinungen und Einstellungen hinsichtlich eigener Altersvorsorge, sich durch Abfragen gut ermitteln lassen.<sup>682</sup>

Im theoretischen Teil der vorliegenden Arbeit wurden die Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft systematisch aufgearbeitet, so dass ein **standardisierter Fragebogen** eingesetzt werden konnte.<sup>683</sup> Die Gewinnung neuer Informationen war durch Hybridfragen möglich, bei denen es sich um eine Kombination aus geschlossenen und offenen Antwortkategorien handelt. Die Assoziationenerhebung als ein psychologisches Verfahren sollte im Weiteren zu einer freien Gedankengenerierung und -formulierung zum Konzept der „eigenen Altersvorsorge“ anregen.

Die Entwicklung des Fragebogens fand im Rahmen eines Prozesses statt, der sich aus zwei Phasen zusammensetzt:

- Frage- und Antwortformulierung sowie Gestaltung des Fragebogens,
- Pretest des Fragebogens.

Dieser Prozess ist als ein iteratives Überprüfungsverfahren zu verstehen, denn man kann nach Schnell et al. (2005, S. 348) „nicht von einem einzigen Pretest eines Fragebogens sprechen, sondern nur von verschiedenen Phasen des Pretests. Jede Phase kann selbst wieder mehrere Durchgänge erfordern. Vor allem während des Entwicklungs-Pretests können sehr viele Modifikationen einzelner Fragen notwendig werden, die immer wieder erneut getestet werden sollten.“

Die empirische Sozialforschung stellt vielfältige Anforderungen an die schriftliche Befragung, die für diese Untersuchung in einem *Katalog der Prüfkriterien* zusammengefasst wurden (vgl. Anhang 2).<sup>684</sup> Zum Beispiel ist unter dem Aspekt der *Fragebogentechnik* zu überlegen, wie die Einleitungsfrage („Eisbrecherfrage“) und die Filterung der Fragen einzusetzen ist. Der Umgang mit Überforderungsfragen (z.B. schwer abrufbare Fakten), sensiblen Fragen (z.B. Finanzfragen) und retrospektiven Fragen (starker Vergangenheitsbezug) liefert weitere Beispiele. Im Weiteren sind die so genannten *Konstruktionskriterien* zu beachten. So kann die Reihenfolge der Fragen Antwortverhalten und -bereitschaft beeinflussen („Platzierungseffekte“), was wiederum mit Überleitungsfragen zu neuen Fragenkomplexen abgeschwächt werden kann. Schließlich ist die Dauer der Befragung zu berücksichtigen, weil sie den Motivationsgrad zum weiteren Ausfüllen und dadurch die Güte der Daten beeinflusst.

---

<sup>682</sup> Die Sozialforschung unterscheidet darüber hinaus Beobachtung und Experiment als die grundlegenden Erhebungstechniken von Primärdaten. Vgl. dazu z.B. den Überblicksartikel von (Kaya 2006).

<sup>683</sup> Neben der schriftlichen Befragung unterscheidet man Telefoninterview, internetgestützte und qualitative Interviews, die beispielsweise in Form von Leitfadengesprächen konzipiert werden.

<sup>684</sup> Die genaue Ausarbeitung der Prüfkriterien erfolgte auf Basis von (Holm 1975, S. 92-128), (Noelle-Neumann und Petersen 2000, S. 100 ff.), (Schnell et al. 2005, S. 325-351 und 358-363) und (Bühner 2006, S. 66-71).

Die Güte des Fragebogens wurde in einem Entwicklungs- und Abschlusstest im Vorfeld der Haupterhebung überprüft.<sup>685</sup> Der *Entwicklungstest* dient dazu, den Aufbau und den Inhalt des Fragebogens vor dem Hintergrund der Verständlichkeit zu optimieren. Hierfür werden Gespräche mit Testpersonen (potenziellen Befragten) sowie Experten aus der Wissenschaft (Forschungsteam am Lehrstuhl für Versicherungswissenschaft der Universität Karlsruhe (TH), aktuell Karlsruher Institut für Technologie) und aus der Praxis (Finanzvermittler) geführt. Als Anhaltspunkt dient der bereits erwähnte Katalog der Prüfkriterien.

Neun Testpersonen (fünf Frauen und vier Männer im Alter von 32 bis 41 Jahren) und vier Experten aus der Finanzwirtschaft (zwei Bankberater und zwei Versicherungsvertreter) wurden willkürlich nach Gesprächsbereitschaft ausgewählt, wobei auf die Heterogenität der soziodemographischen Merkmale der Testpersonen und die Branchendifferenzierung der Finanzvermittler geachtet wurde. Da eine derartige Vorgehensweise in den explorativen Phasen der Untersuchung und in Pretests zugelassen und üblich ist,<sup>686</sup> konnten die Ergebnisse bei der Erstellung des Fragebogens berücksichtigt werden.

So war z.B. in Evaluierungsgesprächen mit den Testpersonen die *Paraphrasierung* besonders wichtig, in der die potenziellen Befragten in eigenen Worten erklärten, was sie unter den einzelnen Fragen und vorgegebenen Antworten verstehen.<sup>687</sup> Ziel war es, die Übereinstimmung des Gefragten mit dem theoretischen Konzept zu überprüfen. Im Weiteren beurteilten die Testpersonen, inwieweit ihrer Meinung nach das Spektrum der vorgegebenen Antworten vollständig ist und der Realität entspricht. Dies betraf z.B. die Frage nach den Hinderungsgründen für den Abschluss eines Altersvorsorgevertrages. Die Testpersonen sollten sich frei dazu äußern, warum ihrer Meinung nach die Menschen generell bzw. sie persönlich die Altersvorsorgeentscheidung aufschieben. Ein weiteres Beispiel für die Überprüfung der Antwortvorgaben ist die Frage, warum die Menschen eine professionelle Berechnung der Alterseinkünfte wie z.B. im Rahmen eines Beratungsgesprächs vermeiden.

*Leitfadengespräche* mit Fachleuten aus der Finanzbranche zielten darauf ab, vom Kundenwissen und der Beratungserfahrung der Gesprächspartner zu profitieren und hierdurch einen breiteren Blick auf die Sichtweise von potenziellen Befragten zu gewinnen.<sup>688</sup> Hierzu wurde in einer offenen Gesprächsführung die Vollständigkeit der Antwortvorgaben besprochen. Von besonderer Bedeutung war das Thema Finanzwissen, weil die Experteninterviews die Funktion einer inhaltlichen Validierung des Konzeptes „Financial Literacy im Bereich der Altersvorsorge“ hatten. Eine weitere Schlüsselfrage des Leitfadens betraf die Spannweite der vor-

---

<sup>685</sup> Vgl. (Schnell et al. 2005, S. 348).

<sup>686</sup> Vgl. (Kaya und Himme 2006, S. 93).

<sup>687</sup> An dieser Stelle seien zwei weitere bewährte Techniken als Testinstrumente genannt: „Think Aloud“-Interviews und „Frame of Reference Probing“. Für mehr dazu vgl. (Schnell et al. 2005, S. 349).

<sup>688</sup> Zur Anwendung von Leitfadengesprächen in Pretests vgl. (Schnell et al. 2005, S. 387f).

gegebenen Klassen für monetäre Größen, z.B. für Finanzbedarf im Alter. Ziel war es, solche Intervalle festzulegen, die am besten der Sicht eines potenziellen Befragten und der finanziellen Praxis entsprechen.

Nach dem Entwicklungs-Pretest fand der *Abschlusstest* statt. Das Ziel hierbei ist, die Güte des vollständigen Erhebungsinstruments mit einer Teststichprobe (14 Befragte) zu überprüfen.

Die Verbesserungen des Fragebogens, die sich infolge des Pretests ergeben haben, wurden bereits explizit in den Kapiteln zur Konzeptualisierung der einzelnen Einflussfaktoren angesprochen.

## 7 Darstellung und Diskussion der empirischen Ergebnisse

### 7.1 Methodische Einführung zur statistischen Auswertung

#### 7.1.1 Hypothesenüberprüfung

Die empirische Überprüfung von *wissenschaftlichen Hypothesen* (vgl. Kap. 5.4 bzw. Tab. 15) erfolgt mit dem klassischen Ansatz des Nullhypothesen-Signifikanztests, der in den Sozialwissenschaften die grundlegende Methodik darstellt.<sup>689</sup>

Welche Verfahren zur Hypothesenüberprüfung geeignet sind, hängt von der Art der Hypothesen ab.<sup>690</sup> Für die in dieser Untersuchung mehrheitlich auftretenden Zusammenhangshypothesen eignet sich die Korrelationsrechnung bzw. Regressionsanalyse; für Unterschiedshypothesen Häufigkeits- und Mittelwertvergleiche (vgl. Tab. 20).

Hypothesenart	Art der Tests	
	Parametrisch	Verteilungsfrei
Zusammenhangshypothesen	Korrelation nach Pearson ( $r_p$ )	Rangkorrelation nach Spearman ( $r_s$ )
Unterschiedshypothesen	t-Test	U-Test nach Mann und Whitney
	Varianzanalyse	Kruskal-Walis-Test

Tab. 20: Methodische Vorgehensweise bei der Hypothesenüberprüfung

<sup>689</sup> Vgl. ausführlich z.B. (Bortz 2005, S. 107ff).

<sup>690</sup> Vgl. (Bortz 2005, S. 108).

Die Auswahl der parametrischen bzw. nicht-parametrischen (verteilungsfreien) Verfahren hängt vom Skalenniveau und davon ab, ob die Daten normalverteilt sind.<sup>691</sup>

In der vorliegenden Untersuchung können die Variablen, die in den Hypothesen vorkommen, als intervallskaliert angenommen werden, so dass die formale Voraussetzung für die Anwendung der parametrischen Verfahren gegeben ist:

- Die Zielgröße der Altersvorsorgebereitschaft (abhängige Variable) wird auf einer 11 Punkte-Skala gemessen, die eine wachsende Bereitschaft für den baldigen Kauf eines Vorsorgeproduktes widerspiegelt. Bei der Gestaltung des Erhebungsinstruments wurde streng auf die graphische Gleichheit der Abstände zwischen den Skalenpunkten geachtet. Ziel dabei war, der Äquidistanzanforderung zu genügen. Darauf aufbauend wird angenommen, dass die Differenzen zwischen den Skalenpunkten auch von den Befragten als gleich wahrgenommen werden.<sup>692</sup>
- Die Einflussfaktoren (unabhängige Variablen) werden überwiegend mit Itembatterien erhoben, in denen jedes Item auf einer 5-stufigen Ordinalskala gemessen wird. Zunehmende Skalenwerte drücken eine steigende Intensität der Merkmalsausprägungen (z.B. den Grad der Zustimmung) aus. Daher sind sie als Ratingskalen anzusehen, die in der empirischen Forschung als Intervallskalen behandelt werden.<sup>693</sup> Folglich können die Items unter Berücksichtigung der Ergebnisse von Faktorenanalysen zu Indices aufsummiert werden, die ebenfalls als metrische Daten in die Auswertung eingehen können.

Die Normalverteilungsannahme der abhängigen Variable der Altersvorsorgebereitschaft ist in der vorliegenden Arbeit offensichtlich verletzt (vgl. die deskriptive Analyse in Kap. 7.3). Aufgrund des Stichprobenumfangs von 311 Befragten kann man jedoch davon ausgehen, dass das zentrale Grenzwerttheorem bezüglich der Verteilung der Kennwerte der Stichprobe dennoch gilt, denn die Mittelwertverteilung ist für beliebige Verteilungsformen des Merkmals in der Population bereits dann hinreichend normal, wenn  $n \geq 30$  ist.<sup>694</sup>

So kann angenommen werden, dass parametrische Tests auch für den vorliegenden Datensatz robust bleiben, auch wenn sie infolge der Verletzung der Normalverteilungsannahme an Teststärke verlieren können, d.h. die Wahrscheinlichkeit, tatsächlich signifikante Ergebnisse aufzudecken, reduziert sich.<sup>695</sup> Um Fehlentscheidungen hinsichtlich der Annahme bzw. Ab-

---

<sup>691</sup> Vgl. (Bortz et al. 2000, S. 79-86) und ähnlich (Siegel 1985, S. 19-33).

<sup>692</sup> Vgl. auch Kap. 7.3.

<sup>693</sup> Vgl. (Green und Tull 1982, S. 164), (Diller 2001, S. 1555-1557), (Greving 2006, S. 76), (Backhaus et al. 2008, S. 9).

<sup>694</sup> Vgl. (Bortz 2005, S. 94).

<sup>695</sup> Vgl. (Bortz et al. 2000, S. 83).

lehnung der Hypothesen auszuschließen, werden zugleich nicht-parametrische Tests durchgeführt (vgl. Tab. 20). Eine Gegenprüfung der parametrischen mit verteilungsfreien Tests wird in der Praxis häufig angewendet.<sup>696</sup>

Die beiden Testarten haben in der vorliegenden Untersuchung jedoch fast ausnahmslos zu äquivalenten Ergebnissen geführt. Die Ergebnisse der nicht-parametrischen Tests werden im Folgenden dann aufgeführt, wenn sie von den Ergebnissen der parametrischen Tests abweichen bzw. ihre Anwendung aufgrund von kleinen Teilstichproben notwendig ist. Die nicht-parametrischen Tests wie insbesondere die Rangkorrelation nach Spearman werden zudem in Fällen angewendet, in denen die erklärenden Variablen bei der Hypothesenüberprüfung das Ordinalskalenniveau aufweisen.

### 7.1.2 Auswertungen zu Untersuchungsfragen

Wie die folgende Überblickstabelle 21 zeigt, ist das inhaltliche Spektrum der Untersuchungsfragen vielfältig.

Ausgehend vom Untersuchungsziel und der Art der vorhandenen Daten werden demzufolge unterschiedliche statistische Methoden angewendet. Sie reichen von der deskriptiven Analyse bis hin zur multivariaten. Anwendung finden sowohl strukturprüfende Verfahren wie z.B. Regressionsanalysen als auch strukturentdeckende wie Faktorenanalysen. Bei der psychologischen Technik der Assoziationenerhebung zum Begriff „eigene Altersvorsorge“ ist die Inhaltsanalyse zum Einsatz gekommen.

<i>Beispiele:</i> Warum vermeiden die Befragten die Berechnung der Alterseinkünfte? Wie hoch schätzen die Befragten ihr Finanzwissen zur Altersvorsorge ein? Welche Informationsquellen zur Altersvorsorge werden bevorzugt?	Deskriptive Analyse
<i>Beispiele:</i> Gibt es eine latente Struktur der Hinderungsgründe der Altersvorsorge? Gibt es eine latente Struktur der Merkmale der Versorgungslücke?	exploratorische Faktorenanalyse
<i>Beispiele:</i> Was kennzeichnet die Befragten, die eine Berechnung ihrer Alterseinkünfte durchgeführt haben?	Logistische Regression
Gibt es gruppenspezifische Unterschiede im selbst eingeschätzten Finanzwissen?	T-Test, Varianzanalyse, U-Test
Wie sieht der Assoziationsraum der „eigenen Altersvorsorge“ aus?	Inhaltsanalyse

**Tab. 21: Methodische Vorgehensweise bei der Analyse der Untersuchungsfragen**

Eine nähere Darstellung der einzelnen Verfahren ist im Folgenden an der Stelle ihrer erstmaligen Anwendung zu finden.

<sup>696</sup> Vgl. (Bortz et al. 2000, S. 83-86).

## 7.2 Altersvorsorge aus individueller Sicht

### 7.2.1 Hinderungsgründe der Altersvorsorge

#### 7.2.1.1 Untersuchungsansatz

Ziel dieser Untersuchungsfrage ist, eine direkte Einschätzung der Befragten hinsichtlich verschiedener Situationen zu ermitteln, die sie von der Beschäftigung mit Altersvorsorge abhalten. Hierfür wurde ein Katalog von 21 möglichen Hinderungsgründen der Altersvorsorge erarbeitet (vgl. Tab. 22).<sup>697</sup> Die Befragten beurteilten auf einer 5-stufigen Skala, inwieweit die einzelnen Gründe sie persönlich „vom Abschluss zusätzlicher Altersvorsorge abgehalten haben bzw. immer noch abhalten“.

Um die inhaltlichen Zusammenhänge zwischen den abgefragten Hinderungsgründen aufzuzeigen, wird eine exploratorische Faktorenanalyse (Hauptkomponentenanalyse) durchgeführt. Mit dem primären Ziel, eine latente Struktur zu entdecken, ist die zweite Motivation verbunden, die Daten auf eine kleinere Zahl an ausschlaggebenden Begründungen zu reduzieren.<sup>698</sup> Die faktorenanalytische Auswertung soll zudem die methodischen Mängel der bisherigen Forschungspraxis zu dieser Fragestellung beheben: Die Hinderungsgründe sind bislang nur selektiv untersucht und fast ausschließlich deskriptiv ausgewertet worden.<sup>699</sup> Die im Folgenden vorgestellte Analyse versucht hingegen, die Hinderungsgründe auf einer einheitlichen Basis und mit einem multivariaten Verfahren zu untersuchen, um eine fundierte und inhaltlich abgesicherte Systematisierung der Hinderungsgründe zu erreichen.

#### 7.2.1.2 Methodik

Vor dem Einsatz einer Faktorenanalyse sind als Erstes die Voraussetzungen für die Anwendbarkeit dieses Verfahrens zu überprüfen.<sup>700</sup> Dazu gehört die Annahme der Normalverteilung der einzelnen Hinderungsgründe, die im vorliegenden Datensatz gemäß Kolmogorov-Smirnov-Test nicht erfüllt ist. Daher dient eine deskriptive Analyse der Histogramme von Hinderungsgründen dem Ziel, jene Items aus der Analyse auszuschließen, bei denen eine

---

<sup>697</sup> Vgl. Frage 1.12 im Fragebogen in Anhang 1. Für die Begründung dieser Forschungsfrage vgl. Kap. 4.5 im theoretischen Teil dieser Abhandlung.

<sup>698</sup> Die Zusammenfassung der Ergebnisse ist in (Salek und Werner 2009a) zu finden. Die weiteren Ausführungen basieren auf diesem Aufsatz.

<sup>699</sup> Vgl. dazu z.B. (BMAS 2006, S. 129).

<sup>700</sup> Vgl. (Backhaus et al. 2008, S. 323ff).



schiefe Verteilung auch dem Augenschein nach offensichtlich ist.<sup>701</sup> Dies ist der Fall bei vier Hinderungsgründen, die von 80% der Befragten als nicht wichtig beurteilt wurden.<sup>702</sup>

Die weiteren Voraussetzungen, die an den Einsatz einer Korrelationsrechnung gestellt werden, bestätigen hingegen eine gute Eignung der vorliegenden Daten für eine Faktorenanalyse.<sup>703</sup>

Tab. 22 fasst die Ergebnisse hierzu zusammen. Da es keine theoretischen Hinweise für eine mehrdimensionale Struktur der Hinderungsgründe gab, wurde die Anzahl der Komponenten nicht vorgegeben, sondern gemäß dem Kaiser-Kriterium bestimmt, wenn der Eigenwert der Faktoren größer 1 ist.<sup>704</sup> So wurden vier Komponenten extrahiert. Die Ladungen liegen im Bereich zwischen ,513 und ,856, was auf einen starken bzw. sehr starken korrelationsbasierten Zusammenhang der Items mit der zugrundeliegenden Komponente hinweist.<sup>705</sup> Die höchsten Ladungen, durch fette Schriftart gekennzeichnet, waren für die Zuordnung der jeweiligen Hinderungsgründe zu den Komponenten entscheidend. Die vier Komponenten erklären zusammen 55% der Varianz, wobei der größte Anteil von fast 30% auf die erste Komponente entfällt. Die Reliabilitätsanalyse, die der Prüfung der Messgenauigkeit dient, zeigt mit Cronbachs Alpha, dass die vier extrahierten Faktoren verlässlich sind.<sup>706</sup>

---

<sup>701</sup> Da geringfügigen Abweichungen von Normalverteilung und Varianzhomogenität kein maßgeblicher Einfluss auf die Ergebnisse des Signifikanztests zukommt, wird eine sorgfältige graphische Überprüfung der Normalverteilung dem Augenschein nach als eine berechtigte und ausreichende Vorgehensweise angesehen, um über die Anwendung der parametrischen Verfahren zu entscheiden, vgl. dazu (Bortz et al. 2000, S. 81f).

<sup>702</sup> Die ausgeschlossenen Items waren: „Ich erwarte ein Erbe“, „Das Sozialsystem wird mich schon auffangen“, „Andere wie mein/e Partner/in oder meine Eltern beschäftigen sich mit meiner Altersvorsorge“, „Ich habe zurzeit schon zu viele Kredite zurückzuzahlen“.

<sup>703</sup> Ausschlaggebend dabei ist der Kaiser-Meyer-Olkin-Koeffizient (KMO-Kriterium), vgl. dazu (Backhaus et al. 2008, S. 337). Dieser Koeffizient zeigt an, ob ausreichend hohe und signifikante (d.h. substantielle) Korrelationen zwischen den einzelnen Items und für die gesamte Korrelationsmatrix vorliegen. Der in dieser Untersuchung erreichte Wert von ,833 sagt aus, dass die Daten insgesamt nach der hierfür verwendeten Konvention von (Backhaus et al. 2008, S. 336) „verdienstvoll“ geeignet sind. Der KMO-Koeffizient für die einzelnen Items bewegt sich ebenfalls im höheren Bereich von ,703 bis ,913. Detaillierte Auswertungen sind in Anhang 4 zu finden.

<sup>704</sup> Es gibt keine einheitliche Vorgehensweise für die Bestimmung der Faktorenanzahl. Die am häufigsten verwendeten Kriterien sind die Vorgabe durch eine explizite Theorie, das Eigenwertkriterium und der Scree-Test, mehr dazu in (Bühner 2006, S. 200f) und (Backhaus et al. 2008, S. 368f). Der hier angewendete Eigenwert stellt die Summe der quadrierten Faktorenladungen über alle Items auf einem Faktor dar und drückt die „Wichtigkeit“ des Faktors aus. Ein Eigenwert > 1 bedeutet, dass der Faktor mehr Varianz erklärt als ein einzelnes Item.

<sup>705</sup> Eine Ausnahme stellten zwei Items mit Faktorenladungen von ,45 dar. Nach der Interpretation von (Backhaus 2005, S. 356) gelten Faktorenladungen > ,5 als hoch.

<sup>706</sup> Zum Verfahren vgl. (Himme 2006, S. 387f).

Hinderungsgründe wörtlich in der Reihenfolge der Abfrage:	Komponenten:			
	(1)	(2)	(3)	(4)
	Überforderung / Unsicherheit	Desinteresse / Gegenwartspräferenz	Geldaspekte	„System“
Ich habe keine Lust, an das Alter zu denken.	,205	<b>,650</b>	,082	,082
Es ist sehr aufwendig, sich einen Überblick über das Thema Altersvorsorge zu verschaffen.	<b>,738</b>	,151	,064	,086
Ich weiß nicht, in welchem Umfang man eigentlich vorsorgen müsste	<b>,754</b>	,221	,153	-,070
Ich habe keine Lust, mich mit finanziellen Dingen zu beschäftigen.	,342	<b>,673</b>	-,009	-,053
Mich interessiert mein heutiges Leben mehr als die entfernte Zukunft.	,041	<b>,723</b>	,205	,117
Ich habe zu wenig Geld dafür.	,135	,026	<b>,856</b>	-,041
Die Altersvorsorgeprodukte sind zu kompliziert.	<b>,747</b>	,052	,091	,259
Ich bin zu stark beschäftigt mit anderen Dingen.	,430	<b>,456</b>	-,017	,018
Ich kann schwer einschätzen, was die Zukunft für mich bringt (z.B. Höhe des Einkommens)	<b>,513</b>	,205	,356	,170
Altersvorsorgeprodukte dienen der Gewinnmaximierung der Finanzdienstleister.	,196	,047	,119	<b>,749</b>
Ich weiß nicht, ob ich über eine längere Zeit regelmäßig die Beiträge zur Altersvorsorge zahlen kann.	,216	-,034	<b>,809</b>	,189
Ich habe Angst, eine schlechte Entscheidung zu treffen.	<b>,641</b>	,029	,254	,167
Mein Leben ist noch nicht „auf festen Gleisen“ (zuerst Haus, Kinder, Karriere usw.)	,139	,305	<b>,442</b>	-,023
Das Alterssicherungssystem kann wieder reformiert werden.	,159	,160	,105	<b>,723</b>
Im Ruhestand benötige ich sowieso weniger Geld als im Erwerbsleben.	-,120	<b>,575</b>	-,037	,391
Ich habe später noch genug Zeit für die Altersvorsorge.	,110	<b>,698</b>	,232	,073
Wenn ich in Altersvorsorge investiere, bleibt nicht genügend Geld für angenehme Dinge des heutigen Lebens übrig.	,065	,301	<b>,594</b>	,278
<i>Cronbachs Alpha / bivariate Korrelation :</i>	<i>,791</i>	<i>,751</i>	<i>,696</i>	<i>,329</i>
<i>Erklärte Gesamtvarianz 55,5% und davon:</i>	<i>29,5%</i>	<i>10,4%</i>	<i>8,8%</i>	<i>6,8%</i>

Tab. 22: Faktorenanalyse zu Hinderungsgründen der Altersvorsorge

### 7.2.1.3 Inhaltliche Interpretation der Hinderungsgründe

Aufgrund der durchgeführten Analyse im vorausgegangenen Kapitel lassen sich die untersuchten Hinderungsgründe der Altersvorsorge auf vier Komponenten zurückführen, die im Folgenden besprochen werden (vgl. Tab. 22). Sie sind als Oberkategorien zu verstehen, die stellvertretend für die zusammengeführten Items stehen. Die Bezeichnung der Dimensionen wurde vom Inhalt der Items abgeleitet und sollte deren gemeinsame Beschreibung ausdrücken.

- **Überforderung und Unsicherheit**

Die zu dieser Komponente zusammengeführten Items zeigen Probleme auf, denen man bei der Auseinandersetzung mit Altersvorsorge ausgesetzt sein kann. Die Altersvorsorge im Allgemeinen und die Produkte zur Altersvorsorge im Besonderen sind zu kompliziert. Sich einen Überblick über diese Thematik zu verschaffen, ist sehr aufwendig. Der Umfang der erforderlichen Vorsorge ist unbekannt und die zukünftigen Entwicklungen wie z.B. des Einkommens unvorhersehbar. Die Angst, eine schlechte Entscheidung zu treffen, dominiert und verunsichert. Zusammenfassend steht das Gefühl der Überforderung und Unsicherheit im Vordergrund.

- **Desinteresse und Gegenwartpräferenz**

Bei dieser Gruppe der Hinderungsgründe stehen das generelle Desinteresse am Thema und eine ausgeprägte Gegenwartspräferenz im Vordergrund. Keine Lust an das Alter zu denken und sich mit finanziellen Angelegenheiten zu beschäftigen sind bestimmend. Der Schwerpunkt liegt auf dem heutigen Leben und nicht auf der entfernten Zukunft. Man ist zu stark mit anderen Dingen des Lebens beschäftigt und glaubt, später sowieso noch genug Zeit für Altersvorsorge zu haben. Es gibt auch die Ausrede, dass man im Ruhestand schließlich weniger Geld braucht als im Erwerbsleben.

- **Geldaspekte**

Diese Komponente bezieht sich eindeutig auf Aspekte der Finanzierbarkeit der Altersvorsorge, was im Modell des Altersvorsorgesparens der wahrgenommenen Sparfähigkeit entspricht. Maßgebend ist das Argument, zu wenig Geld für die Altersvorsorge zu haben und die Unsicherheit, ob man über längere Zeit die regulären Beiträge zur Altersvorsorge leisten kann. Zudem fällt der Zielkonflikt zwischen den Aufwendungen für Altersvorsorge und jenen für „angenehme Dinge des heutigen Lebens“ auf. Schließlich ist das Leben noch nicht auf „festen Gleisen“, wodurch die Notwendigkeit der gegenwärtigen Ausgaben und die ungeklärte Sparfähigkeit betont werden.

- „System“

Unter diesem Faktor sind zwei Gründe zusammengefasst: Gewinnorientierung der Anbieter von Altersvorsorgeprodukten und Unsicherheit des Alterssicherungssystems. Die Gründe für fehlende bzw. verzögerte Beschäftigung mit Altersvorsorge werden also auf das System als Ganzes verschoben. Damit ist sowohl die private als auch die gesetzliche Absicherung gemeint.

Die Analyse der Hinderungsgründe wurde zudem um Differenzierungen nach Geschlecht, Alter und Berufsstatus erweitert (vgl. Anhang 4), indem für jede dieser Gruppen eine getrennte Faktorenanalyse durchgeführt wurde. Die zuvor vorgestellte vier-faktoriale Struktur und deren inhaltlicher Zusammenhang konnten weitgehend bestätigt werden. Folglich kann die entdeckte Mehrdimensionalität der Barrieren für Altersvorsorge als stabil und zur Verallgemeinerung geeignet angesehen werden. Hierfür sind die finanziellen und psychologischen Hindernisse kennzeichnend. Die leitenden Argumente gegen einen Vertragsabschluss sind „Überforderung“ mit dem Thema und „Unsicherheit“ der Zukunft, generelles „Desinteresse und Gegenwartspräferenz“, aktuelle und antizipierte „Geldprobleme“ sowie Unzufriedenheit mit dem „System“ im Allgemeinen.

#### 7.2.1.4 Rangordnung der Hinderungsgründe

Mittels Faktorenanalyse wurden formale, als Korrelation gemessene Zusammenhänge zwischen den Hinderungsgründen identifiziert, was ihre inhaltliche Interpretation ermöglichte. Darüber hinaus ist es interessant zu analysieren, welchen Rang in der Hierarchie der gesamten Barrieren die einzelnen Gründe einnehmen, d.h. welche Gründe am häufigsten als besonders hemmend angegeben wurden. Abb. 16 gibt Einblicke in diese Fragestellung. Die Prozentwerte zeigen Anteile der Befragten, die auf einer 5-stufigen Skala den jeweiligen Grund als wichtig oder sehr wichtig eingeschätzt haben, d.h. die Summe der 4. und 5. Antwortkategorie. Die Zuordnung der Hinderungsgründe ist gemäß der bereits dargestellten Faktorenanalyse gekennzeichnet.

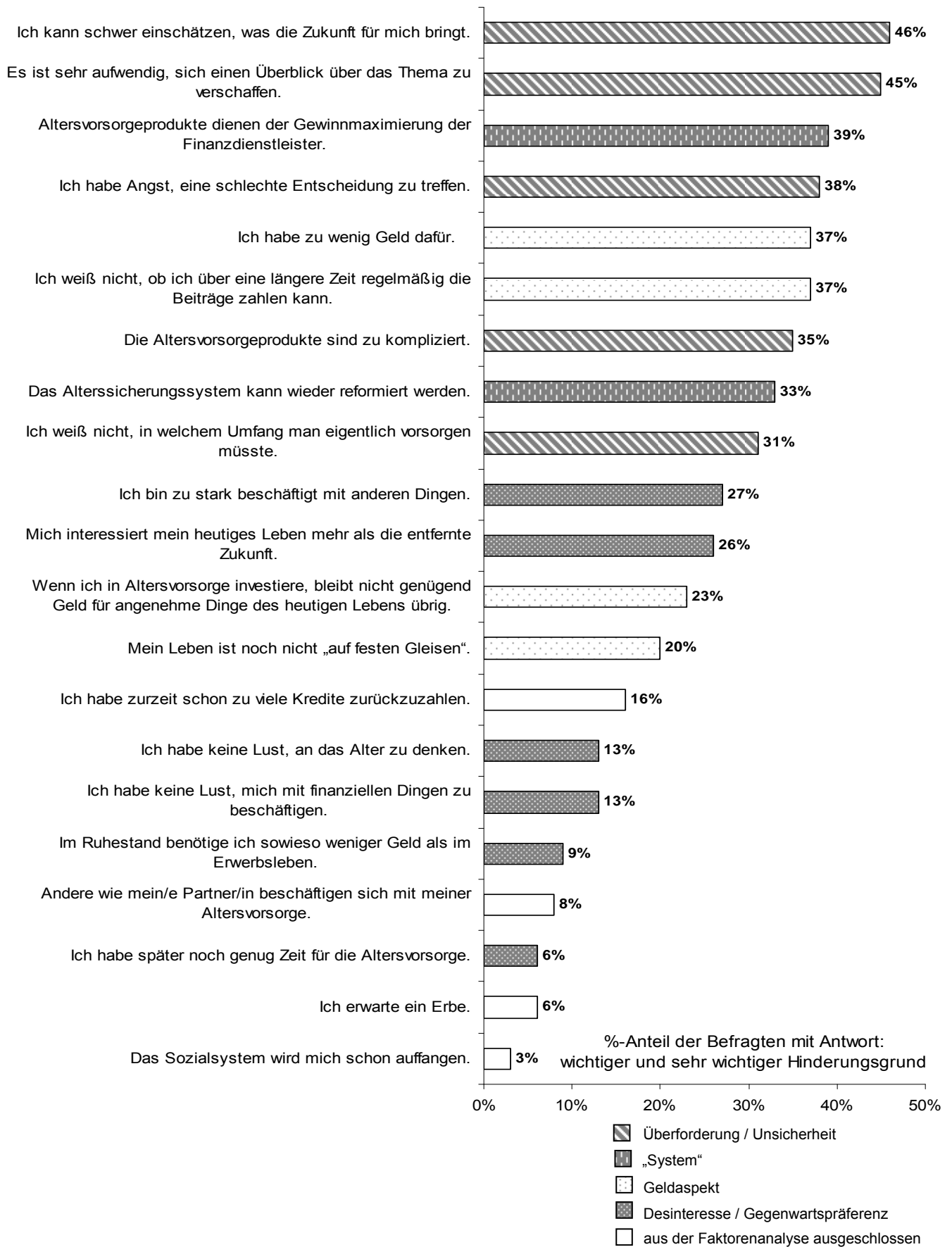


Abb. 16: Rangordnung der Hinderungsgründe

Fast die Hälfte der Befragten (45% bzw. 46%) haben die Unsicherheit der Zukunft und die Schwierigkeit des Themas Altersvorsorge als den wichtigsten Grund gesehen, der sie von einem Abschluss abgehalten hat. Somit lag auch gemäß dieser Betrachtung der Faktor „Überforderung und Unsicherheit“ vorne. Unter den ersten zehn Hinderungsgründen finden sich weitere Items, die zu diesem Faktor zählen. So war für 38% der Befragten die Angst hemmend, eine schlechte Entscheidung zu treffen. Im Weiteren waren die Befragten dadurch demotiviert, dass die Altersvorsorgeprodukte zu kompliziert und folglich schwer zu verstehen sind sowie dass sie nicht wussten, wie viel sie genau sparen sollten. Die Zustimmung hierfür lag bei 35% bzw. 31% der Befragten.

Am unteren Ende der Rangordnung liegen dagegen Items, die „Desinteresse und Gegenwartspräferenz“ repräsentieren bzw. die im Vorfeld der Faktorenanalyse aus formalen Gründen ausgeschlossen werden mussten. Altersvorsorge wurde von ca. 26% der Befragten aufgeschoben oder vermieden, weil sie sich aktuell mit anderen Angelegenheiten beschäftigen und auf das heutige Leben konzentrieren mussten oder wollten.

Relativ hoch mit fast 40% der Nennungen platziert sich der Systemaspekt „Gewinnmaximierung der Finanzdienstleister“; die Ansicht, dass das Alterssicherungssystem wieder reformiert werden kann, werten 33% der Befragten als wichtigen Hinderungsgrund für Altersvorsorge.

Das Argument „Geldaspekt“ ist mit seinen beiden wichtigsten Ausprägungen, dass man keine finanziellen Mittel für Altersvorsorge hat oder Geldmangel in der Zukunft befürchtet, in der Mitte der Rangreihung platziert. Dies war eine Barriere für 37% der Befragten.

Die Ergebnisse der Analyse der Hinderungsgründe bestätigen und systematisieren die bisherigen Erkenntnisse. Den psychologischen Einflussfaktoren „Unsicherheit und Überforderung“ wird eine große Bedeutung beigemessen. Die finanziellen Hindernisse werden als relevant genannt, bleiben allerdings in der Gesamtbetrachtung zweitrangig. Sie sollten dennoch nicht unterschätzt werden, denn die Sparfähigkeit ist Voraussetzung der Altersvorsorge. Für mehr als ein Drittel der Befragten sind Vorsorgemaßnahmen allein aus diesem Grund ausgeschlossen. Somit bestätigt sich das eingangs angesprochene Modell des Altersvorsorgeverhaltens, wonach finanzielle Fähigkeit und psychologisch fundierte Bereitschaft Grundlage einer Vorsorgehandlung darstellen.

## 7.2.2 Selbstbild von eigenen Aktivitäten zur Altersvorsorge

Unter Selbstbild wird im Folgenden die Vorstellung verstanden, die die Menschen über sich selbst und über das eigene Verhalten haben.

Die Fragestellung nach dem Selbstbild im Bereich der Altersvorsorge verfolgt das Ziel zu untersuchen, inwieweit sich der eigene Umgang mit dem Thema Altersvorsorge in den letzten Jahren verändert hat.<sup>707</sup> Relevant für die vorliegende Untersuchung ist die subjektive Einschätzung dieser Veränderungen.

Das Selbstbild wird in der durchgeführten Untersuchung ermittelt, indem die Befragten ihre Zustimmung bzw. Ablehnung zu neun vorgegebenen Aktivitäten im Bereich der Altersvorsorge äußern.<sup>708</sup> Die Aktivitäten stellen verschiedene Ausprägungen des Engagements dar, wie z.B. Interesse an Medienberichten zum Thema Altersvorsorge, Gespräche über die Altersvorsorge im Familienkreis usw. Um Verhaltensveränderungen erheben zu können, wird die Rentenreform 2001 (Riester-Rente) als zeitlicher Bezugspunkt verwendet. Die Befragten werden gebeten zu beurteilen, inwieweit sich ihr eigener Umgang mit dem Thema Altersvorsorge und ihre Einstellungen dazu seit 2001 im Vergleich zur Situation vorher gewandelt haben. Für die Verwendung der Einführung der Riester-Rente als Zäsurpunkt sprechen die folgenden Gründe:

- Aus der Sicht des gesamten Alterssicherungssystems: Die Einführung der staatlich geförderten Zusatzvorsorge (Riester-Rente) kennzeichnet den Beginn der neueren Rentenreformen in Deutschland und einen Paradigmenwechsel in Richtung einer säulenübergreifenden Gesamtversorgung.<sup>709</sup>
- Aus individueller Perspektive: Demoskopische Untersuchungen deuten darauf hin, dass die Denkweise über die eigene Altersvorsorge im Umbruch ist. Beispielhaft dafür ist, dass die künftigen Rentenkürzungen den Menschen heute bewusster sind als noch Mitte der 90er Jahre.<sup>710</sup> Der Anteil der 25- bis 60-Jährigen, die sich mit „ihrer finanziellen Lage im Alter“ näher beschäftigt haben, ist im kurzen Zeitraum 2006 bis 2008 von 54% auf 70% gestiegen.<sup>711</sup>
- Aus methodischen Gesichtspunkten: In dem Entwicklungs-Pretest hat die Beantwortung der retrospektiven Frage bezüglich der Riester-Rente den Befragten keine

---

<sup>707</sup> Für die Begründung der Relevanz dieser Fragestellung vgl. Kap. 4.5 im theoretischen Teil dieser Abhandlung.

<sup>708</sup> Vgl. dazu die Frage 1.5 im Fragebogen (Anhang 1).

<sup>709</sup> Vgl. dazu stellvertretend (Bönker 2005).

<sup>710</sup> Vgl. (Noelle-Neumann und Köcher 2002, S. 647).

<sup>711</sup> Vgl. (IfD 2008b, S. 2).

Schwierigkeiten bereitet.<sup>712</sup> Dies deutet darauf hin, dass die Reform als gedanklicher Anker fungiert und die damit verbundenen Fakten kognitiv verfügbar sind.

Wegen des klaren Bezugs auf die Einführung der Riester-Rente können die Ergebnisse als eingeschätzte Wirkung der Rentenreform 2001 interpretiert werden.<sup>713</sup>

Die Aktivitäten zur Erhebung von Verhaltensänderungen wurden in Anlehnung an das Vorsorgemodell von Leinert (2006) und das Precaution Adoption Process Modell (PAPM) von Weinstein (1988) festgelegt.<sup>714</sup>

Beide Modelle charakterisieren eine schrittweise Annäherung an eine Entscheidung für den Abschluss eines Altersvorsorgevertrages. Aus dem Modell von Leinert stammt die grundlegende Abgrenzung zwischen der Vorsorgeplanung und dem Vorsorgesparen. Während die erstgenannte Phase eine kognitive Auseinandersetzung mit dem Thema Altersvorsorge beinhaltet, umfasst die zweite den positiven Entschluss für Altersvorsorge und die Umsetzung dieser Entscheidung. Hierbei wird die zweite Eigenschaft des Modells von Leinert sichtbar. Der Autor unterscheidet in beiden Phasen zwischen der Absicht und dem tatsächlichen Handeln.

Aus dem PAPM-Modell von Weinstein werden die aufeinanderfolgenden Stufen der kognitiven Beschäftigung mit Altersvorsorge übernommen:

- Wahrnehmung von Vorsorgedefiziten,
- Entscheidung, sich mit dem Problem auseinanderzusetzen,
- Entscheidung für oder gegen Vorsorge und schließlich
- Realisation der Vorsorgeabsicht.

Die letzte und in dieser Arbeit nicht abgebildete Stufe des PAPM-Modells ist die Fortsetzung des Verhaltens, die in einem nicht unterbrochenen Sparvorgang zum Ausdruck kommt.

Folgende Tab. 23 zeigt die Anwendung dieser Modelle auf die hier untersuchte Fragestellung nach dem Selbstbild.

---

<sup>712</sup> Vgl. den Katalog der Prüfkriterien des Entwicklungs-Pretests in Anhang 2 und die Ausführungen zum Pretest in Kap. 6.4.

<sup>713</sup> Vgl. dazu (Salek und Werner 2009a). Die weiteren Ausführungen in diesem Abschnitt sind angelehnt an diesen Aufsatz.

<sup>714</sup> Für die Anwendung des PAPM-Ansatzes von Weinstein im Kontext des Vorsorgeverhaltens vgl. (Goersch 2010).



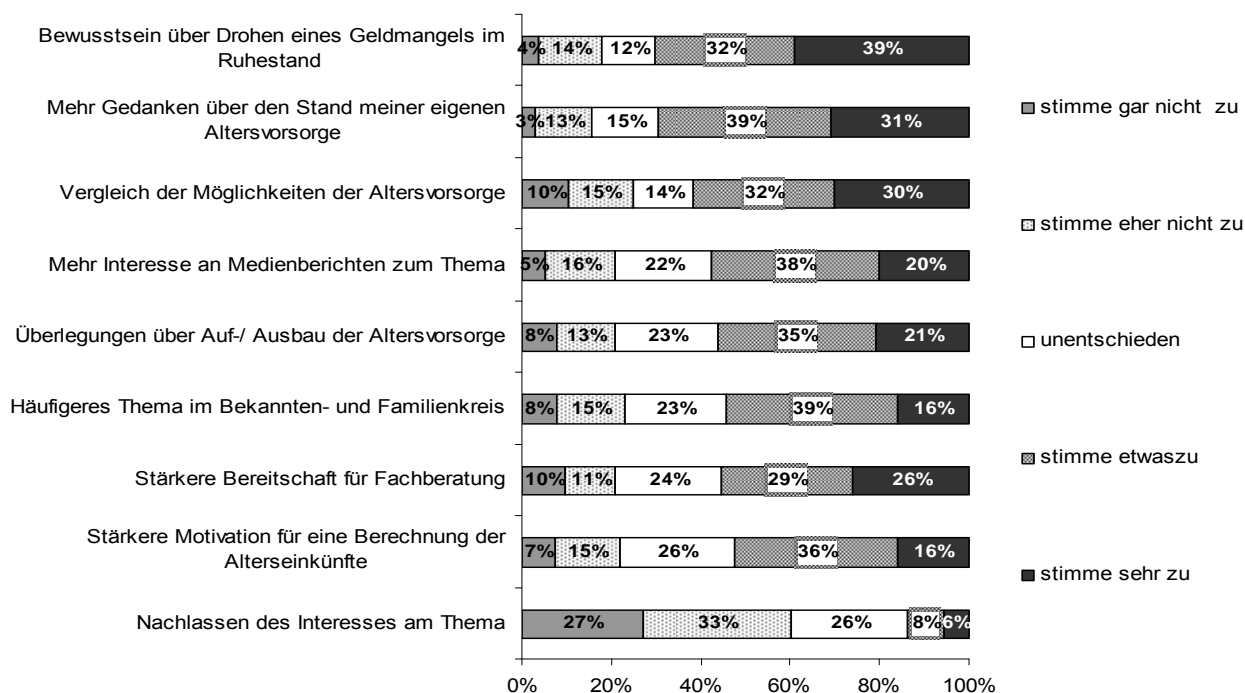
Indikatoren :		<p><i>Wörtlich aus dem Fragebogen:</i></p> <p>Seit der Einführung der Riester-Rente 2001 wird viel über zusätzliche Altersvorsorge gesprochen, Hat dies Ihren <u>Umgang mit Ihrer eigenen Altersvorsorge</u> beeinflusst?</p> <p>Seitdem gilt für mich:</p>
Vorsorgeplanung	<p><b>Problemerkennung</b></p> <p>Bewusstsein über Drohen eines Geldmangels im Ruhestand</p>	...dass auch mir Geldmangel im Ruhestand drohen kann.
	<p><b>Auseinandersetzung</b></p> <p><i>Beispiele:</i></p> <p>Interesse an / Aufmerksamkeit für das Thema Altersvorsorge</p> <p>Nachdenken über eigene Altersvorsorge</p> <p>Informationssuche und -verarbeitung</p>	<p>... dass ich Medienberichte zum Thema Altersvorsorge, sei es in Presse, Radio oder Fernsehen, mit Interesse verfolge.</p> <p>... dass ich mir generell mehr Gedanken über den Stand meiner eigenen Altersvorsorge mache.</p> <p>... dass ich bereits unterschiedliche Möglichkeiten der Altersvorsorge verglichen und für meine Bedürfnisse geprüft habe.</p> <p>... dass ich stärker bereit bin, mich zu meiner Altersvorsorge von Fachleuten beraten zu lassen.</p> <p>... dass ich stärker motiviert bin, mich mit einer Berechnung meines Alterseinkommens zu beschäftigen.</p> <p>... dass das Thema Altersvorsorge mit meinen Bekannten/meiner Familie häufiger diskutiert wird.</p> <p>... dass ich mir überlege, (noch) mehr für das eigene Alter vorzusorgen.</p>
	<p><i>Kontrollfrage:</i></p>	... dass mein Interesse an der Altersvorsorge im Laufe der Zeit nachgelassen hat.
Vorsorge-sparen	<p><b>Absicht:</b></p> <p>Positiver Entschluss</p> <p><b>Entscheidung – Umsetzung:</b></p> <p>durchgeführter Abschluss eines Altersvorsorgevertrages</p>	Haben Sie Ihren letzten privaten Altersvorsorgevertrag vor oder nach 2001 abgeschlossen, d.h. vor oder nach der Einführung der Riester-Rente?

Tab. 23: Erhebung des Selbstbildes von Aktivitäten zur Altersvorsorge

Die Hauptphasen beider Modelle ergänzen sich und sind auf der linken Seite der oben stehenden Tabelle angeführt. Auf dieser theoretischen Basis wurden die Indikatoren festgelegt und die Items zu ihrer Erhebung ausformuliert. Sie sind in der rechten Spalte der Tabelle dargestellt. Gemäß der Modellbildung verlaufen die Phasen in zeitlicher Hinsicht von der Problemerkennung, d.h. von der Wahrnehmung (Tabelle links oben) über die Auseinandersetzung mit dem Problem der Altersvorsorge bis hin zum Vertragsabschluss (Tabelle links unten). Man kann vermuten, dass das Durchlaufen dieser Stufen und deren Verhaltensrelevanz sehr individuell geprägt ist. Dies betrifft sowohl die Wahrnehmungsprozesse wie auch

die Informationsverarbeitung.<sup>715</sup> Die untersuchten Aktivitäten sind deswegen als Einzelindikatoren zu betrachten, die es ermöglichen, sich dem Selbstbild der Befragten anzunähern.

Die Ergebnisse zum Selbstbild von eigenen Aktivitäten zur Altersvorsorge sind in Abb. 17 zusammengefasst und werden im Folgenden näher beschrieben.



**Abb. 17: Selbstbild über das eigene Altersvorsorgeengagement**

Die generelle Erkenntnis ist, dass die Befragten Veränderungen eigener Verhaltensweisen seit 2001 deutlich erkennen. Die Anteile der Antworten „stimme etwas zu“ und „stimme sehr zu“ überwiegen andere Antwortkategorien. Die Möglichkeit, dass die Befragten ohne Bezug auf den Inhalt zugestimmt haben („Zustimmungstendenz“), kann aufgrund der Kontrollfrage als unwahrscheinlich eingeschätzt werden. Die eindeutige Verneinung der Frage, dass das Interesse am Thema Altersvorsorge nachgelassen hat, bekräftigt die positiven Einschätzungen anderer Aussagen. Eine Verzerrung der Daten infolge „sozialer Erwünschtheit“ ist hingegen nicht auszuschließen. Dabei geht es um die Angabe solcher Antworten, die in der Vorstellung des Befragten angebracht sind und erwartet werden. Dieses Problem ist allerdings in der empirischen Sozialforschung schwer zu umgehen, denn das Ausmaß der (vom

<sup>715</sup> Beispiele für Einflussfaktoren auf die Wahrnehmung und Bewertung der Versorgungslücke sind in Kap. 5.2.4 und 5.2.5 zu finden.

Untersuchungsgegenstand abhängigen) Neigung zur „sozialen Erwünschtheit“ stellt eine Persönlichkeitseigenschaft dar.<sup>716</sup>

Die größte Zustimmung in der Stichprobe erlangt die erste Aussage bezüglich der Problemerkennung, die zugleich der Ausgangspunkt für den gesamten Vorsorgeprozess ist. 71% der Befragten ist bewusst, dass sie persönlich im Ruhestand von Geldmangel betroffen sein können. Genauso viele geben an, dass sie seit der Einführung der Riester-Rente mehr über die eigene Altersvorsorge nachdenken. Eine konkrete Handlung – der Vergleich von Altersvorsorgeprodukten - ist bei 62% der befragten Personen erfolgt. Weitere Aktivitäten bezüglich der Informationsbeschaffung (z.B. Interesse an Medienberichten, Austausch im Bekannten- und Familienkreis usw.) erhalten allerdings von über der Hälfte der Befragten vergleichbar hohe Zustimmung. So verfolgen 58% von ihnen Medienberichte zum Thema Altersvorsorge seit der Rentenreform 2001 mit Interesse und 55% sprechen häufiger mit Bekannten und Familienangehörigen über Altersvorsorge. Genauso viele Befragte haben angegeben, dass sie eher bereit sind, eine Fachberatung in Anspruch zu nehmen, als in der Zeit vor der Reform. Sie sind auch stärker motiviert als früher, sich die mögliche Höhe der Alterseinkünfte ausrechnen zu lassen. Zustimmende Antworten hierzu liegen bei 52% der Befragten vor.

Handlungspotenzial zeichnet sich bei 56% der Befragten ab, die zugestimmt haben, dass sie sich Gedanken machen, mehr für das eigene Alter vorzusorgen. Dabei geht es sowohl um den Beginn der Altersvorsorge als auch um ihren weiteren Ausbau. Tab. 24 zeigt die Verteilung der Antworten hierzu in Abhängigkeit vom Vorsorgestatus und vom Zeitpunkt des Vertragsabschlusses.

		<b>Gedanken über den Auf- bzw. Ausbau der Altersvorsorge</b>				
<b>Status der Altersvorsorge</b>	<b>N</b>	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	unentschlossen	stimme etwas zu	stimme sehr zu
keine Altersvorsorge	107	3%	4%	10%	11%	7%
Altersvorsorge vor 2001	78	3%	3%	7%	9%	3%
Altersvorsorge nach 2001	125	2%	6%	6%	15%	11%
<b>Gesamt</b>	<b>310</b>	<b>8%</b>	<b>13%</b>	<b>23%</b>	<b>35%</b>	<b>21%</b>

%-Angaben beziehen sich auf die Gesamtstichprobe von 310 Befragten, 1 Antwortverweigerung

**Tab. 24: Überlegungen zum Aus- bzw. Aufbau der Altersvorsorge**

Überlegungen zur Altersvorsorge werden vor allem von denjenigen Befragten angestellt, die noch keine Absicherung für das Alter haben und von denen, die nach 2001 ein Vorsorgeprodukt gekauft haben.

<sup>716</sup> Vgl. (Schnell 2005, S. 355).

### 7.2.3 Alltagsverständnis der Altersvorsorge

Wie im theoretischen Teil der Arbeit dargelegt, gibt es Hinweise dafür, dass sich das alltägliche Verständnis der Altersvorsorge und das der Fachleute unterscheiden.<sup>717</sup>

Um die individuelle Definition der Altersvorsorge zu ermitteln, wurden die Befragten gebeten, in Form einer Liste vorgelegte Finanzierungsmöglichkeiten in Hinblick auf ihre Eignung für Altersvorsorge zu beurteilen.<sup>718</sup> Drei Antwortmöglichkeiten waren vorgegeben: „gut geeignet“, „nicht geeignet“ und „weiß nicht, weil zu wenig Kenntnis darüber“. Die Frage war absichtlich neutral formuliert, um zu vermeiden, dass die Befragten unter Berücksichtigung der eigenen finanziellen Möglichkeiten antworten. Abb. 18 präsentiert die Ergebnisse auf der Ebene der einzelnen Finanzierungsmöglichkeiten. Abgebildet werden die Prozentanteile der Befragten in jeder Antwortkategorie.

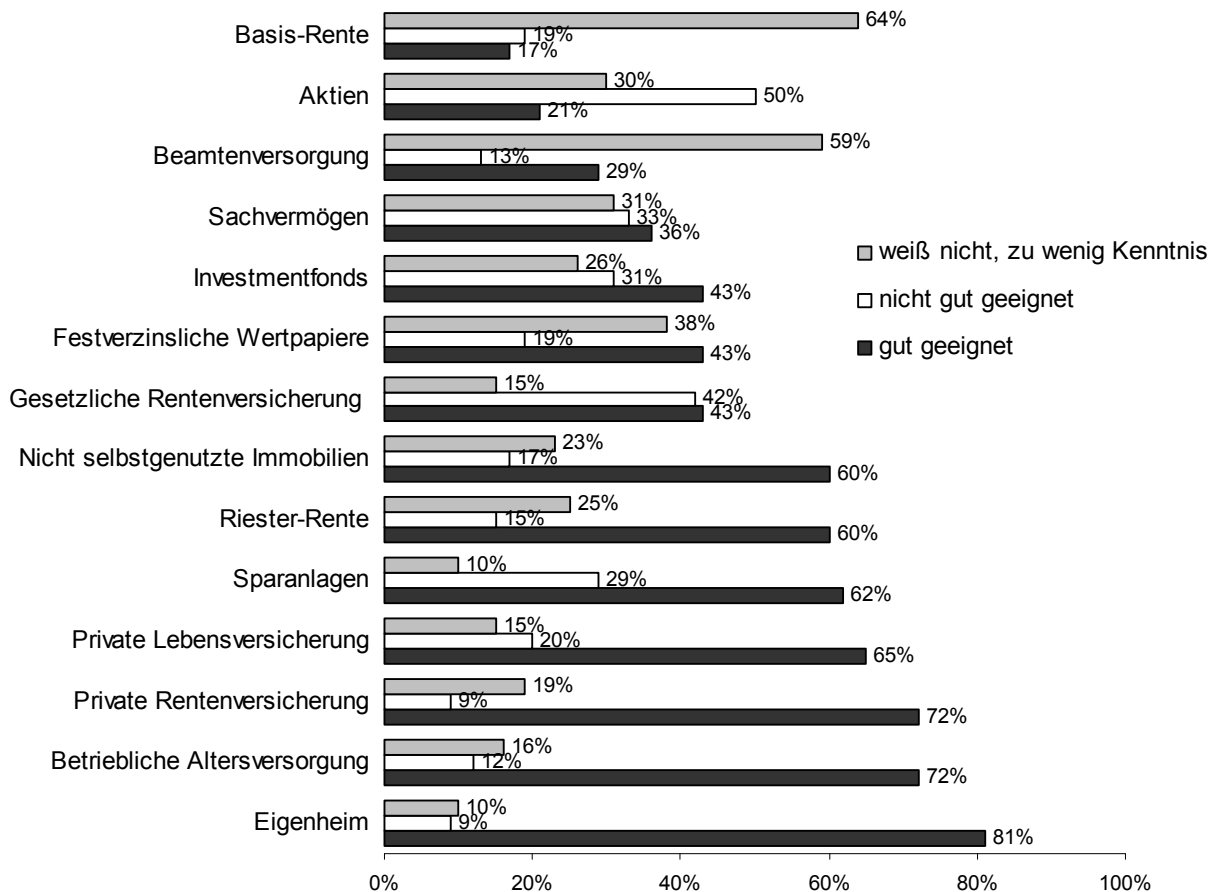


Abb. 18: Einschätzung der Eignung der Instrumente zur Altersvorsorge

<sup>717</sup> Vgl. dazu Kap. 2.1.3.4 und Kap. 4.5 sowie die dort angegebenen Literatur.

<sup>718</sup> Für eine Zusammenfassung der empirischen Ergebnisse zu dieser Fragestellung vgl. (Salek und Werner 2009a). Die weiteren Ausführungen bauen auf diesem Aufsatz auf. Für die Gestaltung der Frage vgl. den Fragebogen in Anhang 1 (Frage 2.8).

Es ist ersichtlich, dass es eine Gruppe an Vorsorgeinstrumenten gibt, die eine klare Zustimmung von mehr als 60% der Befragten erlangt hat (Antwortkategorie „gut geeignet“). Dabei ist das Eigenheim die mit Abstand am häufigsten genannte Möglichkeit, das Alter abzusichern. Die relativ hohe Einschätzung der nicht selbstgenutzten Immobilien bekräftigt die Relevanz des Haus- bzw. Wohnungsbesitzes im alltäglichen Verständnis der Altersvorsorge.

An der zweiten Stelle liegen betriebliche Altersversorgung und private Rentenversicherung, die von 72% der Befragten als gut geeignet für die Altersabsicherung beurteilt werden. Eine positive Bewertung von privaten Lebensversicherungen haben hingegen 65% der befragten Personen abgegeben. Damit liegt dieses Produkt nahe bei den Einschätzungen der Sparanlagen, die von 62% als gut geeignet angesehen werden. Die Riester-Rente beurteilen 60% der Befragten als für Altersvorsorge gut geeignet.

Die Gruppe der Finanzierungsmöglichkeiten, die eine mehr als 40-prozentige Zustimmung erhalten, umfasst die gesetzliche Rentenversicherung, festverzinsliche Wertpapiere und Investmentfonds. Die Meinungen über die gesetzliche Rentenversicherung sind dabei am stärksten geteilt. Die Anzahl der Befragten, die die gesetzliche Rente für geeignet halten, ist genauso groß wie die Anzahl derjenigen, die sie als ungeeignet einschätzen. Ein ähnlich gespaltenes Meinungsbild ist bei der Einschätzung des Sachvermögens zu beobachten.

Am Ende der Liste der als gut geeignet angesehenen Vorsorgeinstrumente finden sich die Beamtenversorgung, Aktien und die Basis-Rente. Hervorzuheben ist die negative Einschätzung der Aktien von 50% der Befragten, was zugleich der größte Ablehnungswert innerhalb aller vorgegebenen Finanzierungsmöglichkeiten ist. Die Unkenntnis bezüglich der weiteren Instrumente (Beamtenversorgung, Rürup-Rente) bei 60% der Befragten ist nachvollziehbar, weil sie an bestimmte Zielgruppen (Beamte und Selbstständige) gerichtet sind.

In der Gesamtbetrachtung ist ersichtlich, dass das alltägliche Verständnis der Altersvorsorge ein vielfältiges Konstrukt ist, das sich folgendermaßen charakterisieren lässt:

- Erstens: Altersvorsorge wird im alltäglichen Verständnis durch Vorsorgeprodukte definiert, wie betriebliche Altersversorgung, private Renten- und Lebensversicherung sowie Riester-Rente. Dies entspricht der Expertensicht, die zweck- und zeitgebundene Produkte in den Mittelpunkt der Altersvorsorge stellt.<sup>719</sup>
- Zweitens: Dieses „enge“ Konzept ist um mindestens zwei Vorsorgearten zu erweitern. Dem Eigenheim kommt dabei eine fundamentale Funktion zu. Interessanterweise eignen sich die traditionellen Sparanlagen in den Augen der Befragten genauso gut

---

<sup>719</sup> In Kap. 1.1.2 wird dargelegt, dass aus theoretischer Sicht Altersvorsorgeprodukte das Langlebigkeitsrisiko abdecken und in ihrer Gestaltung Rentenversicherungen ähneln sollten.

für Altersvorsorge wie die Finanzierungsmöglichkeiten, die im ersten Punkt genannt wurden.

## 7.2.4 Assoziationsraum zur „eigenen Altersvorsorge“

### 7.2.4.1 Assoziationen als Erhebungsinstrument

Das vorherige Kapitel 7.2.3 beschäftigte sich mit den Einschätzungen der Befragten, inwieweit bestimmte Finanzinstrumente für das Ziel der Altersvorsorge geeignet sind. Aufgrund dieser Ergebnisse können Schlüsse gezogen werden, wie die Befragten die Altersvorsorge sehen. Die zu beurteilenden Finanzinstrumente waren vorgegeben, wodurch die grundlegende Dimension des Begriffs „Altersvorsorge“ als finanzielle Absicherung sowie ihr Umfang determiniert waren. Im Ergebnis entstand eine so genannte gestützte Definition.

Dieses Kapitel beschäftigt sich ebenfalls mit der Definition und dem Verständnis der Altersvorsorge aus individueller Sicht. Die Herangehensweise greift jedoch auf ein Verfahren der Assoziationspsychologie zurück, indem freie Assoziationen zum Begriff „eigene Altersvorsorge“ erhoben werden. Die Befragten werden dabei ermuntert, freie Gedanken, spontane Vorstellungen und Erinnerungsverbindungen zu dem Urteilsobjekt - hier „eigene Altersvorsorge“ - zu äußern.<sup>720</sup>

Die Auswahl des assoziativen Verfahrens liegt darin begründet, dass Assoziationen, definiert als objektbezogene, automatische und spontane Verbindungen einzelner individuell geprägter Gedächtnis- und Gefühlsinhalte, die Möglichkeit geben, oft unbewusste Inhalte zu erforschen.<sup>721</sup> Damit wird die „Erlebnisumgebung“ eines Objektes ermittelt, die bei direkten Aussagen wahrscheinlich übersehen würde.<sup>722</sup>

Assoziationen knüpfen an innere Bilder an, d.h. visuelle Vorstellungen eines Objektes, die im Gedächtnis gespeichert sind.<sup>723</sup> Die Verarbeitung der Außenwelt erfolgt auf diesem Weg bildlich und nicht verbal. Die Forschung zeigt, dass die Erinnerung an Bilder leichter fällt als an Wörter, was aus unterschiedlichen Verarbeitungskanälen resultiert.<sup>724</sup> Bilder werden in der rechten Gehirnhälfte gespeichert, deren Aktivitäten automatisch ablaufen und weniger

---

<sup>720</sup> Vgl. (Noelle-Neumann und Petersen 2000, S. 176). Andere psychologische Verfahren, so genannte projektive Verfahren, sind z.B. der Satzergänzungstest und der Rorschach-Test. Anwendungsbeispiele und Erläuterungen dazu sind in (Noelle-Neumann und Petersen 2000, S. 171-189) und in (Gröppel-Klein und Königstorfer 2007) zu finden. Die prägenden Arbeiten zu psychologischen Methoden in der Marktforschung in Deutschland gehen auf Salcher, Spiegel und Kroeber-Riel zurück.

<sup>721</sup> Vgl. (Salcher 1995, S. 67).

<sup>722</sup> Vgl. (Spiegel 1957, S. 115).

<sup>723</sup> Vgl. (Kroeber-Riel 1986a).

<sup>724</sup> Vgl. (Kroeber-Riel 1993, S. 22ff).

bewusst sind, als die Prozesse der linken Gehirnhälfte, die für die sprachliche Verarbeitung zuständig ist. Die inneren Bilder werden in der Imagery-Forschung sowohl durch verbale Reize (d.h. Darbietung eines Wortes, Satzes usw.) als auch mit Bilderskalen gemessen.<sup>725</sup>

In der vorliegenden Untersuchung ist somit das Stichwort „eigene Altersvorsorge“ der auslösende Reiz für Assoziationen. Damit wird eine knappe verbale Darbietung des Reizes verwendet, denn die Bildmotive, die repräsentativ für das umfangreiche Konzept der „eigenen Altersvorsorge“ sind, sollen ja erst ermittelt werden, und zwar möglichst ohne Vorgabe von weiteren verbalen oder bildlichen Ankern, an denen sich die Assoziationen orientieren könnten.

Am Anfang des Fragebogens wird den Befragten folgende offene Frage gestellt: „Wenn Sie an Ihre eigene Altersvorsorge denken, was fällt Ihnen spontan dazu ein? Schreiben Sie bitte die ersten vier Gedanken auf, die Ihnen durch den Kopf gehen.“ Die Antworten sind in vier aufeinanderfolgenden und nummerierten Zeilen anzugeben. Die festgelegte Anzahl von maximal vier Assoziationen hat das Ziel, die genannten Inhalte möglichst auf eine direkte Verbindung mit dem Konstrukt „eigene Altersvorsorge“ zu beschränken. Assoziationsketten laufen nämlich Gefahr, dass die neu gebildeten Glieder sich von dem auslösenden Reiz immer weiter entfernen. Die in Laborsituationen und persönlichen Interviews übliche Methode, dass die Aussagen der Befragten unterbrochen werden, kann im hier eingesetzten Untersuchungsdesign nicht angewendet werden.<sup>726</sup>

Die Befragten haben ihre Gedanken sowohl als Einzelwörter (z.B. *Rente, Lebensversicherung, Sicherheit*), Infinitivkonstruktionen (z.B. *privat vorsorgen*) sowie als kurze Sätze (z.B. *habe ich genügend vorgesorgt?*) angegeben. In der Antwortanweisung wurde absichtlich davon abgesehen, einen einheitlichen Stil vorzuschreiben, um den unterschiedlichen Verbalisierungsfähigkeiten Rechnung zu tragen. Folglich wird nicht das einzelne Wort, sondern der einzelne Zeileneintrag ungeachtet seiner syntaktischen Form als Analyse- und Zählseinheit betrachtet. Im Weiteren wird unter Assoziation der gesamte assoziierte Gedanke verstanden.

Insgesamt gingen 951 Assoziationen in die Analyse ein. Abgesehen von einer Antwortverweigerung hat jeder Befragte mindestens eine Assoziation angegeben. Zwei Gedanken zur „eigenen Altersvorsorge“ haben 88% (N=274) aufgeschrieben und drei Gedanken 70% (N=217). Nur knapp über die Hälfte der Befragten (N=157) hat vier Assoziationen angegeben.

---

<sup>725</sup> Vgl. (Kroeber-Riel 1986a, S. 86ff).

<sup>726</sup> Vgl. (Spiegel 1957, S. 118).

Für die Analyse der Assoziationen sind in der vorliegenden Untersuchung zwei Fragen von Bedeutung (vgl. Forschungsprogramm im Kap. 5.4), die im Weiteren näher betrachtet werden.

- Welche Bedeutungskomponenten prägen den Assoziationsraum?
- Welche Assoziationen sind dabei die wichtigsten?

#### 7.2.4.2 Inhaltliche Zusammensetzung

Um die inhaltliche Zusammensetzung des Assoziationsraumes zu analysieren, werden die Assoziationen mit der Methode der Inhaltsanalyse untersucht.

Dabei wird von der streng theoretischen Trennung zwischen der qualitativen<sup>727</sup> und quantitativen<sup>728</sup> Inhaltsanalyse abgesehen. Im Sinne der Triangulation der Forschungsperspektiven (d.h. des Zusammenführens der qualitativen und quantitativen Methoden)<sup>729</sup> werden Auswertungen beider Art vorgenommen. Der qualitativen Analyse ähnelt das Vorgehen bei der Erarbeitung des Kategorisierungsschemas, während die Frequenzanalyse der kategorisierten Assoziationen eindeutig einen quantitativen Charakter hat.<sup>730</sup>

Der Ausgangspunkt für die inhaltliche Analyse ist die Erarbeitung eines Kategorisierungsschemas, anhand dessen das gewonnene verbale Rohmaterial strukturiert werden kann.<sup>731</sup> Mayring fordert dabei, die grundlegenden Kategorien theoriegeleitet im Vorfeld der Inhaltsanalyse zu bilden:

„Innerhalb der Logik der Inhaltsanalyse müssen die Kategorisierungsdimensionen und das Abstraktionsniveau vorab definiert werden. Es muss ein Selektionskriterium für die Kategorienbildung festgelegt werden. Das ist ein deduktives Element und muss mit theoretischen Erwägungen über Gegenstand und Ziel der Analyse begründet werden.“<sup>732</sup>

Das Start-Kategorisierungsschema wird dann auf das Textmaterial angewendet und in einem induktiven Prozess modifiziert.<sup>733</sup>

---

<sup>727</sup> Vgl. (Mayring 2000) und (Mayring 2002).

<sup>728</sup> Vgl. (Merten 1995).

<sup>729</sup> Vgl. dazu ausführlich (Kelle 2007) und (Srnska 2007b).

<sup>730</sup> Neben der Frequenzanalyse werden Valenz-, Intensitäts- und Kontingenzanalysen unterschieden. Vgl. zusammenfassend (Schnell et al. 2005, S. 408) und ausführlich (Merten 1995).

<sup>731</sup> Mayring sieht das Ziel der qualitativen Inhaltsanalyse zudem in der Zusammenfassung und Explikation des Textmaterials, mehr dazu in (Mayring 2002, S. 115-121).

<sup>732</sup> (Mayring 2002, S. 115f).

<sup>733</sup> Vgl. auch (Srnska 2007a, S. 167).



In der vorliegenden Untersuchung soll die Analyse der Assoziationen dazu dienen, das alltägliche Verständnis des Begriffs „eigene Altersvorsorge“ zu identifizieren. Als Anhaltspunkt gilt demzufolge das Kriterium bzw. der Leitgedanke „Was wird unter der eigenen Altersvorsorge verstanden? Was wird damit gedanklich verknüpft?“. Aus dem theoretischen Vorwissen über die Definition der Altersvorsorge<sup>734</sup> sowie den ersten empirischen Ergebnissen hierzu<sup>735</sup> konnte vermutet werden, dass hiermit Finanzinstrumente assoziiert werden. Weitere Kategorisierungsdimensionen konnten im Vorfeld der Untersuchung nicht aufgestellt werden.

Das Kategorisierungsschema entstand infolge einer induktiven Analyse der Assoziationen. Dabei wurden zuerst jene Analyseeinheiten zusammengefasst, die aus genau gleichen Wörtern bzw. sehr ähnlichen Formulierungen (z.B. private Vorsorge und Vorsorge) bestanden. Bei den umfangreicheren Assoziationen wurde nach gemeinsamen Themen bzw. Botschaften gesucht, die der Befragte nach Einschätzung der Verfasser ausdrücken wollte. Dabei wurde sowohl auf den semantischen Inhalt geachtet als auch auf indizierte Interpretation. Dadurch ähnelt das Vorgehen in seinem Grundgedanken den Analysearten, die Merten als semantisch-pragmatisch bezeichnet.<sup>736</sup> Auch Mayring strebt in seiner qualitativen Betrachtung an, nicht nur die manifestierten Inhalte zu analysieren, sondern zugleich eingeschlossene Botschaften zu ermitteln.<sup>737</sup> Der Nachteil dieser Vorgehensweise ist allerdings, dass die Interpretation der ursprünglichen Aussage durch Dritte Anlass zu Verzerrungen gibt (interpretative Reaktivität), weil der Forscher die Gedanken der Befragten nicht vollständig nachvollziehen kann.<sup>738</sup>

Das semantisch-interpretative Vorgehen war möglich und wurde zugleich durch die stilanalytische Vielfalt der Assoziationen erzwungen. Da die Assoziationen gehäuft als Wortbindungen bzw. Sätze aufgeschrieben wurden, konnte die Intention bzw. der versteckte Sinn aus dem Kontext erschlossen werden. Als Beispiel wird folgende Aussage zitiert: „*so kompliziert, keine Lust mich damit auseinanderzusetzen*“. Aus dieser Äußerung geht hervor, dass der Befragte unmotiviert bzw. unwillig ist, sich mit Altersvorsorge zu beschäftigen, weil das The-

---

<sup>734</sup> Vgl. die Ausführungen im Kap. 1.1 des theoretischen Teils der Arbeit, in dem die Definition der Altersvorsorge näher betrachtet wird.

<sup>735</sup> Vgl. das vorherige Kap. 7.2.3 zur Einschätzung der Instrumente zur Altersvorsorge durch die Befragten.

<sup>736</sup> Vgl. (Merten 1995, S. 186ff), der eine umfangreiche Systematisierung und Beschreibung unterschiedlicher Typen von Inhaltsanalysen präsentiert. Unter der semantisch-pragmatischen Inhaltsanalyse subsumiert er jene Verfahren, die versuchen, die Sichtweise und Perspektive des Kommunikators (hier des Befragten) mit einzubeziehen. Die rein semantische Betrachtung wird dann um Bewertungen seitens des Forschers erweitert, indem er aufgrund des analysierten Textes die Werte, Motive und Einstellungen ermittelt.

<sup>737</sup> Vgl. (Mayring 2000).

<sup>738</sup> Vgl. (Merten 1995, S. 175 und 187).

ma zu schwierig ist. Derartige Empfindungen wurden in Anlehnung an verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse zur Altersvorsorge als psychologische Kosten erfasst.<sup>739</sup>

Auf der anderen Seite war eine ausschließliche Wortanalyse erschwert, weil eine Analyseinheit mehrere Inhalte innehaben kann. Die zwei folgenden Assoziationen sollen die Problematik veranschaulichen: „*reicht meine Zusatzversorgung aus?*“ und „*wird sie im Alter ausreichen?*“ Bei semantischer Betrachtung könnte man sowohl das Wort „Zusatzvorsorge“ als auch „ausreichen“ fokussiert betrachten. Diese Aussagen drücken allerdings implizit eine Frage bzw. Unsicherheit aus, ob das Geld im Alter ausreichen wird.

Nachdem das Material inhaltlich strukturiert war, folgte die Frequenzanalyse, in der die Häufigkeiten der einzelnen kategorisierten Assoziationen ausgewertet wurden.

Die Ergebnisse der Kategorisierung und der Häufigkeitsanalyse sind in Tab. 25 zusammengefasst. Die Spalte „Kategorie“ präsentiert den Namen der jeweils zusammengelegten Assoziationen und fungiert als Label. Die nächste Spalte listet *wörtlich zitierte Assoziationen* auf, die zur Veranschaulichung der inhaltlichen Gemeinsamkeiten innerhalb der Kategorien angeführt werden. Ein umfangreicher Auszug aus den originalen Assoziationen ist in Anhang 5 zu finden. Die letzte Spalte zeigt die Anzahl der Nennungen in den einzelnen Kategorien.

Zudem erfolgte eine Zusammenfassung der kategorisierten Assoziationen zu weiteren Bedeutungskomponenten.<sup>740</sup> Dadurch wurde eine weitere Aggregation des Assoziationsraumes angestrebt. Die Bedeutungskomponenten sind in Tab. 25 ersichtlich und werden im Folgenden näher beschrieben. Ihre Zusammensetzung ist als ein möglicher Interpretationsvorschlag zu verstehen. Die Assoziationen können auf der ersten Ebene der Aggregation analysiert werden, wenn man die Kategorien und Häufigkeiten der Nennungen betrachtet, wie in Tab. 25 dargestellt.

---

<sup>739</sup> Z.B. subsumiert Leinert unter den psychologischen Kosten die Finanz- und Altersaversion, d.h. das Beschäftigen mit den Themen Finanzen und Alter ist unangenehm und wird deswegen vermieden, vgl. dazu (Leinert 2003, S. 79).

<sup>740</sup> Eine Zusammenfassung der folgenden Ergebnisse ist in (Salek und Werner 2009a) zu finden.

<b>Bedeutungs- komponenten</b>	<b>Kategorien</b>	<b>Beispiele für Assoziationen:</b>	<b>N</b>
Instrumente und Notwendigkeit der Altersvorsorge	Eigenheim	Immobilien; eigene Wohnung; Eigenheim; Eigentum; eigenes Haus;	82
	eigene, private Vorsorge	private Altersvorsorge; private Absicherung; Vorsorge; eigene Vorsorge;	60
	Sparanlagen und Sparen	Sparen, Sparanlagen, Festgeldkonten, Sparformen, Sparbuch, Sparbrief, Geld sparen;	50
	Rente	Rente; gesetzliche Rente;	39
	Riester-Rente	Riester; Riester-Rente; riestern;	35
	Lebensversicherung	Lebensversicherung; private Lebensversicherung;	30
	Andere Instrumente	Wertgegenstände; Erbe; Familie; meine 2 Kinder; meinen Mann;	29
	BAV	Betriebsrente; betriebliche Altersvorsorge;	24
	Notwendigkeit einer Zusatzvorsorge	zusätzliche Absicherung notwendig; unbedingt notwendig; zusätzliche Altersvorsorge muss abgeschlossen werden;	20
	Aktien	Aktien; Aktienfonds; Aktien investieren;	11
	Rentenversicherung	private Rentenversicherung; Rentenversicherung;	10
	Steueraspekte	muss ich sie versteuern; Wie viel Steuern muss ich zahlen?;	8
Sorgen und Schwierigkeiten	Instabilität / Unsicherheit des Systems	bekomme ich noch Rente?; mögliche Gesetzesänderungen vor Rentenanspruch; Rentensicherheit?; Unsicherheit - welche Regelungen werden von in 20 Jahren gelten; immer wieder neue Gesetzesänderungen; Was wird aus staatlicher Rente?; vom Staat nicht mehr gesichert;	60
	Unsicherheit wegen dem Geldmangel im Ruhestand	reicht meine Zusatzversorgung aus?; unsicher, ob es reicht; finanzielle Ängste; reicht die Rente überhaupt aus?; Viel wird es nicht (?) sein, kann man davon leben?;	60
	Finanzielle Mehrbelastung	zusätzliche Kosten, zusätzliche Ausgaben, teuer; finanziell machbar mit kleinen Einschränkungen; zusätzliche finanzielle Belastung heute;	32
	Sicherheit der Vorsorgeinstrumente	Vertrauen zur Anlage; Inflation; Aktienkurse; wie sicher sind meine Geldanlagen?;	29
	Rentenkürzungen	gesetzliche Rentenkürzung; niedrige Rente von der BfA; vom Staat kann man nicht viel erwarten; sieht bei gesetzlicher Rente schlecht aus; Staatliche Rente wird nur Lebensminimum sein (wenn überhaupt); wenig Rente;	27
	Zukunft / Zukunftsangst	Zukunftsängste; Unsicherheit; wer weiß schon was in 30 Jahren (Zukunft) passiert;	27
	Zeitpunkt des Übergangs in Rente	wird die Rente ab 75 kommen?; bis wie lange kann ich überhaupt arbeiten?;	23
Altersarmut	Armutsvorsorge; Armut; soziale Armut; Altersarmut;	15	

	Psychologische Kosten	es ist ein schwieriges Thema; Verdrängung, will nicht daran denken;	13
	Herabsetzung des Lebensstandards	gestiegene Lebenshaltungskosten; Lebensstandard wird weniger;	13
	Krankheits-/Pflegerisiko	Pflege im Demenzstadium (finanziell); Krankheit; Arztkosten;	11
	Versorgungslücke	Versorgungslücke;	11
	Zusatzarbeit im Rentenalter	zusätzlich arbeiten im Alter; muss ich dazu verdienen?;	9
Wünsche und Erwartungen	Finanzielle Sicherheit	Sicherheit; finanzielle Sicherheit; gesicherte finanzielle Verhältnisse;	51
	Entspannung und Glück	viel Freizeit; Entspannung; Reisen im Alter; Gelassenheit;	42
	Absicherung im Alter	Absicherung; Versorgung im Alter; finanzielle Absicherung;	19
	Gesundheit	Gesundheit; gesund sein;	15
	Beibehaltung des Lebensstandards	Erhaltung der jetzigen Lebensstandardsituation; hoffentlich genug, Lebensstandard zu halten;	14
	Finanzielle Unabhängigkeit	Unabhängigkeit von seitens des Staates; Eigenständigkeit; Unabhängigkeit; Selbstständigkeit; Flexibilität;	13
Status eigener Altersvorsorge	Vorhandensein eigener Altersvorsorge	habe mich abgesichert; habe vorgesorgt;	22
	Revidierung der Richtigkeit von bisherigen Vorsorgemaßnahmen	zu wenig privat getan; zu spät angefangen; habe ich die richtige Entscheidung getroffen?;	18
	Keine bzw. nicht ausreichende Beschäftigung mit dem Thema	fehlt noch; nicht vorhanden; habe mir noch keine Gedanken gemacht; ist noch weit entfernt; ist noch "weit" weg;	16
	Kein Geld für Altersvorsorge	jetzt viel sparen bringt nichts / kaum etwas; ich sollte noch mehr machen, aber von was?;	13

Tab. 25: Ergebnisse der Inhaltsanalyse

Die grundlegende Idee für die Definition der Bedeutungskomponenten war die Beobachtung, dass die Assoziationen an folgende vier Leitgedanken anknüpfen:

- Womit kann ich für das Alter vorsorgen?
- Welche Probleme oder Fragen sind mit Altersvorsorge verbunden bzw. was macht mir dabei Sorgen?
- Was kann bzw. will ich mit der Altersvorsorge erreichen, wie will ich sie verwenden?
- Wie ist der aktuelle Stand meiner Altersvorsorge?

Die Bedeutungskomponente „Instrumente und Notwendigkeit der Altersvorsorge“ umfasst den größten Teil der Assoziationen. 382 Nennungen fallen darunter, was 40% der insgesamt 951 analysierten Assoziationen ausmacht. In der gesamten Inhaltsanalyse ist diese Kompo-

nente am klarsten, weil hierbei vor allem Ein-Wort-Assoziationen zu „**Finanzinstrumenten**“ vorkommen sowie Feststellungen, dass „**Altersvorsorge erforderlich und nötig**“ ist. „**Steuerliche Aspekte**“ wurden ebenfalls dieser Bedeutungskomponente zugewiesen, weil sie als ein Element der Produktgestaltung der Vorsorgeinstrumente verstanden werden können.

Die zweite Bedeutungskomponente lässt sich mit „Sorgen und Schwierigkeiten“ umschreiben. 330 Nennungen decken 34% des Assoziationsraumes ab. Der Anhaltspunkt für die Zusammenlegung dieser Bedeutungskomponenten ist, dass die Kategorien und darunter die Assoziationen verschiedene Unsicherheiten und Befürchtungen ausdrücken. Der Interpretationsspielraum ist bei der Kategorisierung dieser Assoziationen im Vergleich zu den anderen Bedeutungskomponenten am größten. Im Ergebnis entstand ein vielfältiger Katalog von Aspekten, die in den Gedanken der Probanden im Zusammenhang mit Altersvorsorge als relevant erscheinen. Wie Tab. 25 zeigt, sind dabei zwei Gedankenstränge dominant: Sorge um die „**Instabilität des Alterssicherungssystems**“ insgesamt und um „**eventuellen Geldmangel im Alter**“. Folgt man dem Stichwort Geldsorgen fällt darüber hinaus die Einzelwortassoziation „**Versorgungslücke**“ auf sowie die Kategorie „**Altersarmut**“ und die Äußerungen, dass die gesetzliche **Rente zukünftig geringer** wird. Auf der anderen Seite wird die Zusatzvorsorge mit „**finanziellen Mehrbelastungen**“ assoziiert.

Unter den „Sorgen“ befinden sich ferner jene Assoziationen, die mit dem Schlagwort „**Zukunft**“ verbunden sind. Ein weiterer inhaltlicher Aspekt berührt den „**Zeitpunkt des Übergangs in die Rente**“ und die „**Zusatzarbeit im Alter**“.

Die dritte Bedeutungskomponente beinhaltet Kategorien, die sich als „Wünsche und Erwartungen“ interpretieren lassen. Gemein ist ihnen die Überlegung, welchem Ziel die Altersvorsorge dient und für welche Zwecke sie verwendet werden kann. So sollte die Altersvorsorge in den Augen der Befragten „**finanzielle Sicherheit**“, „**Absicherung im Alter**“ und „**finanzielle Unabhängigkeit**“ gewährleisten. Wie die Beispiele der Assoziationen zeigen, ist die Abgrenzung zwischen den drei Kategorien fließend. Im Weiteren werden in Zusammenhang mit „eigener Altersvorsorge“ positive Gedanken geäußert wie Freizeit, Urlaub, Reisen, Zufriedenheit, die in diesem Kategorisierungsschema „**Entspannung und Glück**“ bilden. Von der Altersvorsorge wird zudem erwartet, dass sie es ermöglicht, den „**Lebensstandard beizubehalten**“.

Die letzte und kleinste Bedeutungskomponente umfasst 69 Aussagen über den Stand bzw. die Beschäftigung mit dem Thema eigener Altersvorsorge. Das Abgrenzungskriterium war, dass die Assoziationen einen klaren Bezug auf die individuelle Absicherungssituation zeigen, so dass sie sich von den neutralen Nennungen der „Instrumente“ abheben. Selbsterklärend

ist dabei die Kategorie „**Vorhandensein eigener Altersvorsorge**“, die die neutrale Feststellung beinhaltet, ob der Befragte die Altersvorsorge bereits betreibt oder nicht. Die Assoziationen, ob man genug spart und ob dies mit den richtigen Produkten geschieht, befinden sich in der Kategorie „**Revidierung der Richtigkeit von bisherigen Vorsorgemaßnahmen**“.

Zur inhaltlichen Zusammensetzung des Assoziationsraumes zur „eigenen Altersvorsorge“ ist festzuhalten, dass dieser durch eine breite Vielfalt gekennzeichnet ist. „Eigenheim“ ist zwar die am häufigsten anzutreffende Assoziation, wurde aber von weniger als jedem dritten Befragten genannt. Den zweiten Platz hinsichtlich der Anzahl der Nennungen kommt drei jeweils gleich häufig angegebene Kategorien zu: „private, eigene Vorsorge“ und „Instabilität und Unsicherheit des Alterssicherungssystems,“ und „Unsicherheit wegen dem Geldmangel im Ruhestand“.

Wegen der großen inhaltlichen Streuung der Assoziationen sind die vorgeschlagenen Bedeutungskomponenten ein wichtiger Schritt zur Strukturierung. Die hierauf basierende Interpretation der verbalen Angaben führt zu dem Schluss, dass mit der „eigenen Altersvorsorge“ in erster Linie „Instrumente“ assoziiert werden und dann die breit definierten „Sorgen und Schwierigkeiten“ folgen. Im Weiteren wird die „eigene Altersvorsorge“ mit „Erwartungen und Wünschen“ verbunden, die generell mit der „finanziellen Sicherheit“ und „Unabhängigkeit“ einhergehen.

#### 7.2.4.3 Hierarchische Struktur

Die Frequenzanalyse im vorherigen Kapitel erlaubt es, Schlüsse über die Häufigkeiten des Auftretens der kategorisierten Assoziationen zu ziehen. Die Assoziationen können im Weiteren in Hinblick auf ihre Hierarchie, d.h. ihre Stellung in der Assoziationskette betrachtet werden, die in dieser Untersuchung aus maximal vier Elementen besteht.

Die assoziationspsychologische Forschung zeigt, dass die Reihenfolge der genannten Assoziationen von Bedeutung ist.<sup>741</sup> Dies ergibt sich aus Gesetzmäßigkeiten, mittels derer die Entstehung der Assoziationen beschrieben wird.<sup>742</sup> So werden die Inhalte primär nach der Stärke des sinnhaften Zusammenhangs miteinander verknüpft, wobei ihr raumzeitliches Zusammentreffen und ihre semantische Ähnlichkeit ebenfalls eine Rolle spielen. Durch die im Erhebungsinstrument verwendete Fragestellung sollte erreicht werden, dass zuerst jene Gedächtnis- und Gefühlsinhalte genannt werden, die in der Wahrnehmung der Befragten in einer engen sachlogischen Beziehung zum Stichwort „eigene Altersvorsorge“ stehen. Diese

---

<sup>741</sup> Vgl. (Szalay und Deese 1978, S. 28).

<sup>742</sup> Vgl. (Salcher 1995, S. 68f).

Assoziationen sind theoriegemäß stärker in den Denkstrukturen verankert, als die später genannten. Aus diesen Gründen ist es folgerichtig, nicht nur die absoluten, sondern auch die gewichteten Häufigkeiten der Reihenfolge nach zu analysieren.

Für die Beantwortung der Untersuchungsfrage, welches Gewicht die erste Assoziation beispielsweise im Vergleich zu der letzten hat, ist der Ansatz Associative Group Analysis (AGA) von Szalay und Deese nützlich.<sup>743</sup> Diese Autoren haben in ihren Arbeiten ein Gewichtungssystem in Abhängigkeit der Reihenfolge der Nennung von Assoziationen vorgeschlagen.

Ausgangspunkt für die Erarbeitung der Gewichtungsfaktoren waren wiederholte Erhebungen von Assoziationen zu gleichen, für den Untersuchungsgegenstand repräsentativen Wörtern.<sup>744</sup> Die Assoziationen selbst wurden ebenfalls als Einzelwörter angegeben, so dass eine Wortanalyse möglich war.<sup>745</sup> Im Weiteren wurde ausgerechnet, wie oft die gleichen Assoziationen an den jeweiligen Positionen in zeitlich versetzten Erhebungen von gleichen Personen genannt wurden. Im Ergebnis konnte z.B. für die erste Nennung festgestellt werden, dass sich ungefähr 60% der genannten Assoziationen auf dieser Position wiederholten, bei den zweit- bzw. drittgenannten Assoziationen waren es 50% und 40%. Es ließ sich also – auch über verschiedene Stimuli hinweg – eine gewisse Stabilität in der Reihenfolge der Nennung bestimmter Assoziationen feststellen. Hierüber können einerseits wesentliche semantische Aspekte für den als Stimulus verwendeten Begriff erhoben werden; andererseits repräsentiert eine stabile Reihenfolge der genannten Assoziationen auch die jeweilige mentale Verfügbarkeit der Bedeutungskomponenten: leichter zugängliche Assoziationen werden vermutlich früher genannt. Entsprechend haben die Autoren nachstehende, an die Reihenfolge der Nennung geknüpfte Gewichtungsfaktoren ermittelt: 6, 5, 4, 3, 3, 3, 3, 2, 2, 1, 1, 1.

Das primäre Ziel des kulturwissenschaftlichen Ansatzes war allerdings, die kognitiven Repräsentationen der betrachteten Begriffe durch assoziative Verfahren zu ermitteln, um Gruppenunterschiede insbesondere im sozialen und kulturellen Kontext erklären zu können.<sup>746</sup> Inzwischen hat sich der Anwendungsbereich der Associative Group Analysis auf vielfältige Fragestellungen ausgedehnt, wie z.B. Arbeitspsychologie, Sozialmarketing und Wahrnehmung von marktwirtschaftlichen Transformationsprozessen.<sup>747</sup> So wird auch in der vorliegenden Arbeit auf den Ansatz von Szalay und Deese zurückgegriffen und das reihenfolgeabhängige Gewichtungsschema übernommen. Assoziationen auf dem ersten Platz werden also mit dem Faktor 6 multipliziert; entsprechend erhält die zweite Assoziation den Gewichtungs-

---

<sup>743</sup> Vgl. zusammenfassend zum Ansatz der Associative Group Analysis (Szalay und Deese 1978) und (Kelly 1985).

<sup>744</sup> Vgl. (Szalay und Deese 1978, S. 23-48 und 130-140).

<sup>745</sup> Vgl. (Merten 1995, S. 135).

<sup>746</sup> Für Beispiele vgl. (Szalay und Deese 1978, S. 49ff).

<sup>747</sup> Für Beispiele dazu vgl. (Petersen 2004), (Peterson und Steven S. 2003) und (Mroczkowski et al. 2002).

faktor 5, die dritte und vierte den Faktor 4 bzw. 3. Ähnlich wie in der Associative Group Analysis entsteht somit ein Gesamtscore für jede Assoziationskategorie (siehe Tab. 25) durch die Aufsummierung ihrer Gewichtungen über alle vier Positionen und alle Probanden. Die genaue Darstellung der Scores ist in Abb. 19 zu finden. Dabei ist die Zugehörigkeit zu den oben differenzierten vier Bedeutungskomponenten ebenfalls kenntlich gemacht.

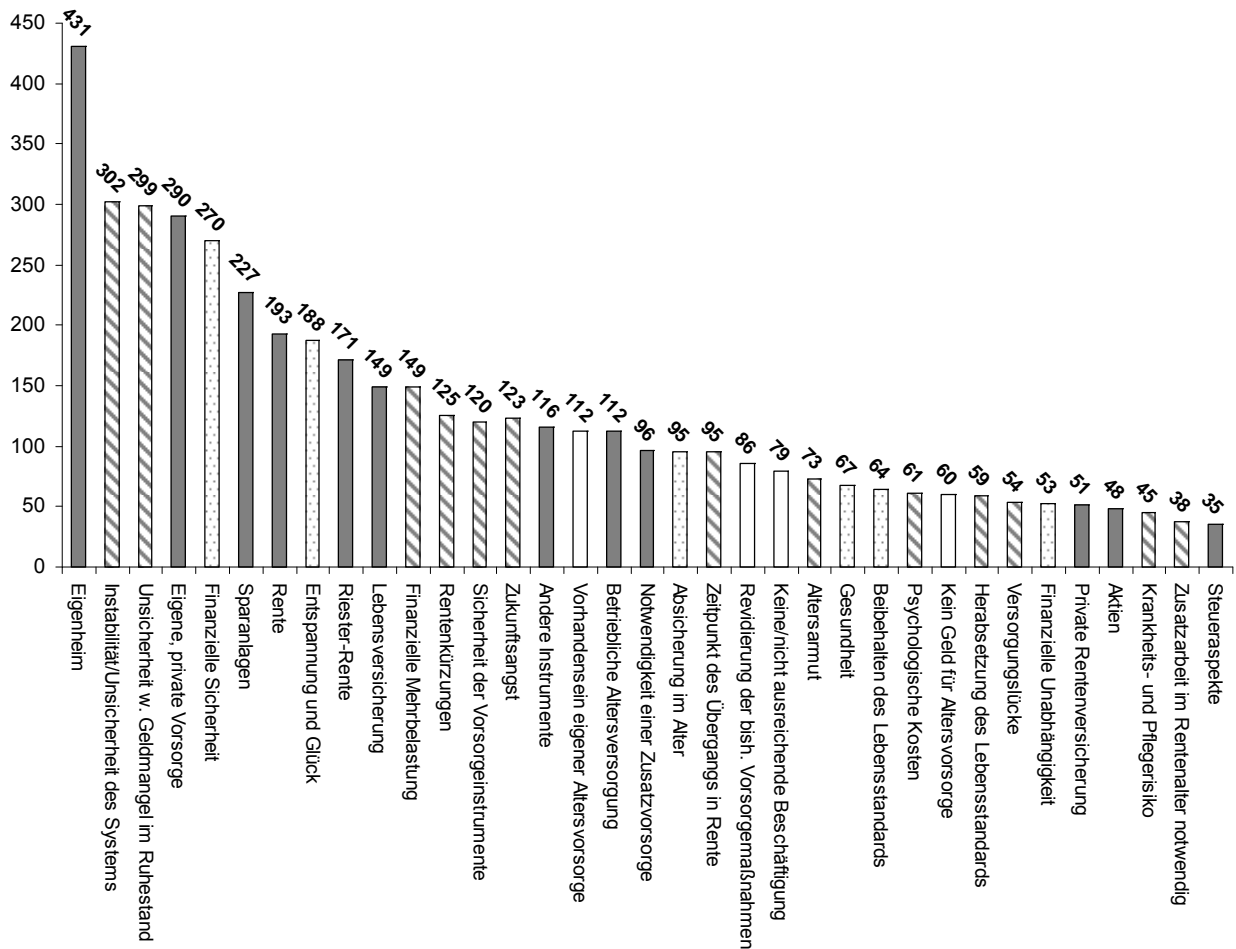


Abb. 19: Hierarchie der kategorisierten Assoziationen

Die folgenden Beispiele veranschaulichen die Vorgehensweise bei der Berechnung der Scores:

- Der Score für „Eigenheim“ beträgt 431 bei 82 Nennungen. Er ist entstanden aus 41 Nennungen auf der ersten Position (Gewichtungsfaktor 6), 25 auf der zweiten (Gewichtungsfaktor 5) und 12 auf der dritten (Gewichtungsfaktor 4) sowie 4 Nennungen auf dem vierten (letzten) Platz (Gewichtungsfaktor 3).



- „Finanzielle Sicherheit“ erlangt einen Score von 270 aus insgesamt 51 Nennungen, wovon 31 auf die erste Position entfallen, 8 jeweils auf die zweite und dritte Stelle und vier auf die letzte.
- „Sparanlagen und Sparen“ mit einem Score in Höhe von 227 errechnet sich aus 50 Nennungen, die sich auf alle Positionen vergleichbar verteilen (12, 13, 15, 10).

Insbesondere die letzten beiden Beispiele verdeutlichen den Erkenntnisgewinn, den man bei einer hierarchischen Betrachtung erzielen kann. Obwohl die absoluten Häufigkeiten beider Kategorien nahezu gleich sind, unterscheiden sich die Scores maßgeblich. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Mehrheit der Assoziationen zur „finanziellen Sicherheit“ an der ersten Stelle genannt wurde, während die Verteilung der Assoziationen zu „Sparanlagen und Sparen“ über alle Positionen ausgewogener war.

Der generelle Schluss zur Hierarchie der kategorisierten Assoziationen in der vorliegenden Untersuchung ist, dass sich die Reihenfolge aus der Frequenzanalyse bestätigt hat. Die Kategorien, die am häufigsten genannt wurden, haben ebenfalls die höchsten Scores erreicht.

### **7.3 Zur Zielgröße der Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht**

Wie im Kapitel 5.2.1 zur Konzeptualisierung dargelegt, ist die Altersvorsorgebereitschaft als Absicht definiert, in den nächsten zwölf Monaten einen Vorsorgevertrag abschließen zu wollen. Diese Kaufabsicht wird auf einer 11 Punkte-Skala (inklusive des Nullpunktes) gemessen.<sup>748</sup> Die graphisch mit Strichen gekennzeichneten Abstände zwischen den Skalenpunkten waren gleich und Antwortangaben auf der gesamten Skala, d.h. auch zwischen den Skalenpunkten, möglich. Dadurch wurde angestrebt, die Altersvorsorgebereitschaft auf einem Intervallskalenniveau zu messen und damit in der quantitativen Auswertung als metrische Variable behandeln zu können.<sup>749</sup>

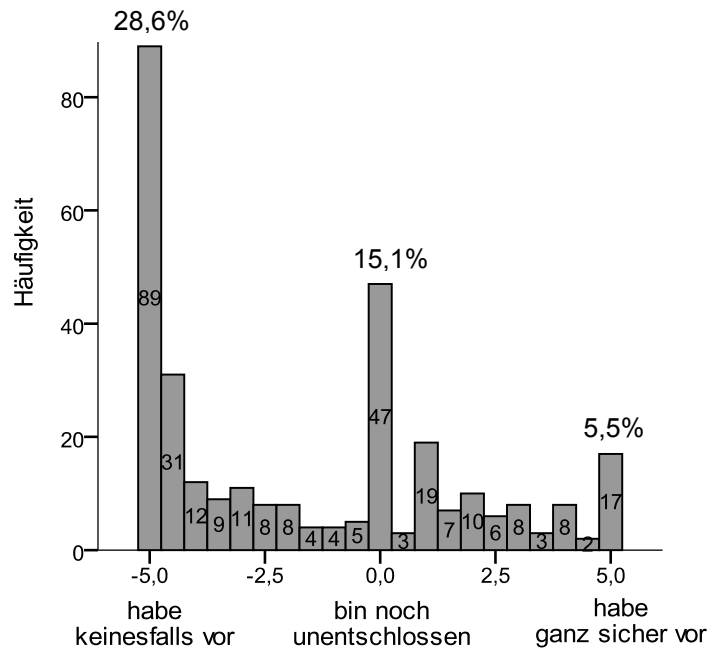
Das Histogramm in Abb. 20 gibt Auskunft über die Antworten zur Altersvorsorgebereitschaft. Es ist eine dreigipfelige Verteilungsstruktur feststellbar.

<sup>748</sup> Vgl. Frage 1.10 im Fragebogen in Anhang 1.

<sup>749</sup> Die dafür grundlegenden Voraussetzungen, dass die Skala eine Rangordnung der Befragten ermöglicht und die Skalenintervalle die gleiche Größe (Äquidistanzproblem) haben, gelten somit als erfüllt. Die Eigenschaften von Skalenniveaus werden z.B. in (Schnell et al. 2005, S. 142ff) behandelt.

**Lageparameter:**

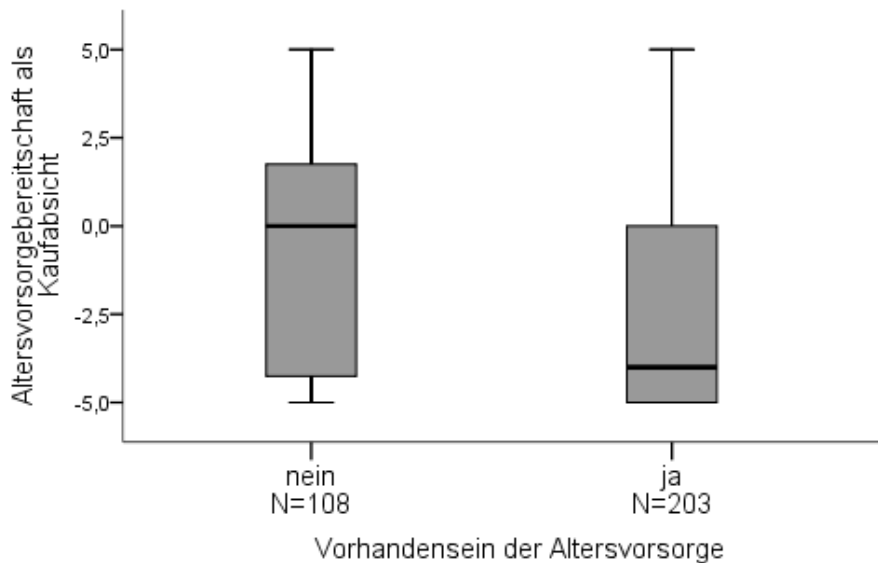
N=311  
Mittelwert = -1,67  
St. Abweichung = 3,26  
Varianz = 1,64  
25% Quartil = -5,0  
50% Quartil = -2,5  
75% Quartil = +1,0



**Abb. 20: Histogramm der Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht**

Dabei ist eine Häufung der Antworten bei dem ersten Skalenwert von -5 zu beobachten. Damit wird der Erwerb eines Vorsorgeproduktes in den nächsten zwölf Monaten von knapp einem Drittel der Befragten eindeutig abgelehnt. 25% der befragten Personen haben ihre Absicht für den Kauf eines Vorsorgeproduktes dagegen mit einem Wert von über 1 bewertet. Angaben im Bereich von -0,5 bis 0,5 haben 55 Befragte gemacht und sich somit als unentschieden eingestuft. Sie machen 17,7% der gesamten Stichprobe aus. Eine ganz sichere Kaufabsicht in den nächsten Monaten haben lediglich 5,5% der Befragten geäußert (17 Personen).

Das negative Bild der Altersvorsorgebereitschaft wird differenzierter, wenn man die Gruppe der bereits Vorsorgenden und der Nicht-Vorsorgenden getrennt betrachtet. Dies veranschaulichen die Boxplots in Abb. 21.



**Abb. 21: Altersvorsorgebereitschaft und Vorhandensein der Altersvorsorge**

Die Personen, die zum Zeitpunkt der Befragung noch keine finanzielle Vorsorge für das eigene Alter getroffen haben, zeigten eine größere Kaufbereitschaft als diejenigen, die bereits im Besitz von Finanzprodukten zur privaten oder betrieblichen Vorsorge waren. Der t-Test für Mittelwerte wie auch der nicht-parametrische U-Test nach Mann-Whitney bestätigen, dass diese Unterschiede hoch signifikant sind (vgl. Anhang 6).

Dem statistischen Beweis schließen sich auch sachlogische Überlegungen an. Personen, die bereits Altersvorsorge betreiben, haben ihre Sicherheitsbedürfnisse für diese Lebensphase zumindest teilweise befriedigt. Folglich erkennen sie keinen dringenden Handlungsbedarf in der naheliegenden Zukunft.

Sind die vorhandenen Vorsorgemaßnahmen nicht ausreichend und ist keine weitere Bereitschaft gegeben, die Altersvorsorge auszubauen, ist es denkbar, dass dieses Verhalten aus der so genannten Single Action Bias resultiert, die von Weber unlängst thematisiert wurde.<sup>750</sup> Gemäß dieser Heuristik tendieren Menschen dazu, nach einer ersten und oft nicht ausreichenden Vorsorgehandlung weitere Maßnahmen zu unterlassen. Die Autorin führt diese Verhaltensweise auf eine emotionale Begründung zurück. Mit einer Einzelhandlung werden Befürchtungen und Ängste „gestillt“, so dass die Vorsorgedefizite nicht mehr erkannt werden.

Aus diesen Ausführungen geht hervor, dass das Absicherungsniveau die Bereitschaft zur Altersvorsorge maßgeblich beeinflussen kann. Es ist naheliegend, dass die primäre Kaufabsicht des ersten Vorsorgeproduktes und die sekundäre im Falle von Folgeprodukten sich bezüglich ihrer Determinanten unterscheiden.

<sup>750</sup> Vgl. (Weber 2004, S. 60f) und die dort angegebene Literatur für verschiedene Beispiele.

So erscheint es folgerichtig, die weitere Analyse der Altersvorsorgebereitschaft getrennt für zwei Gruppen der Befragten durchzuführen: diejenigen ohne Altersvorsorge und jene, die bereits ein Altersvorsorgeprodukt erworben haben.

## **7.4 Affektive Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft**

### **7.4.1 Emotionen zur „eigenen Altersvorsorge“**

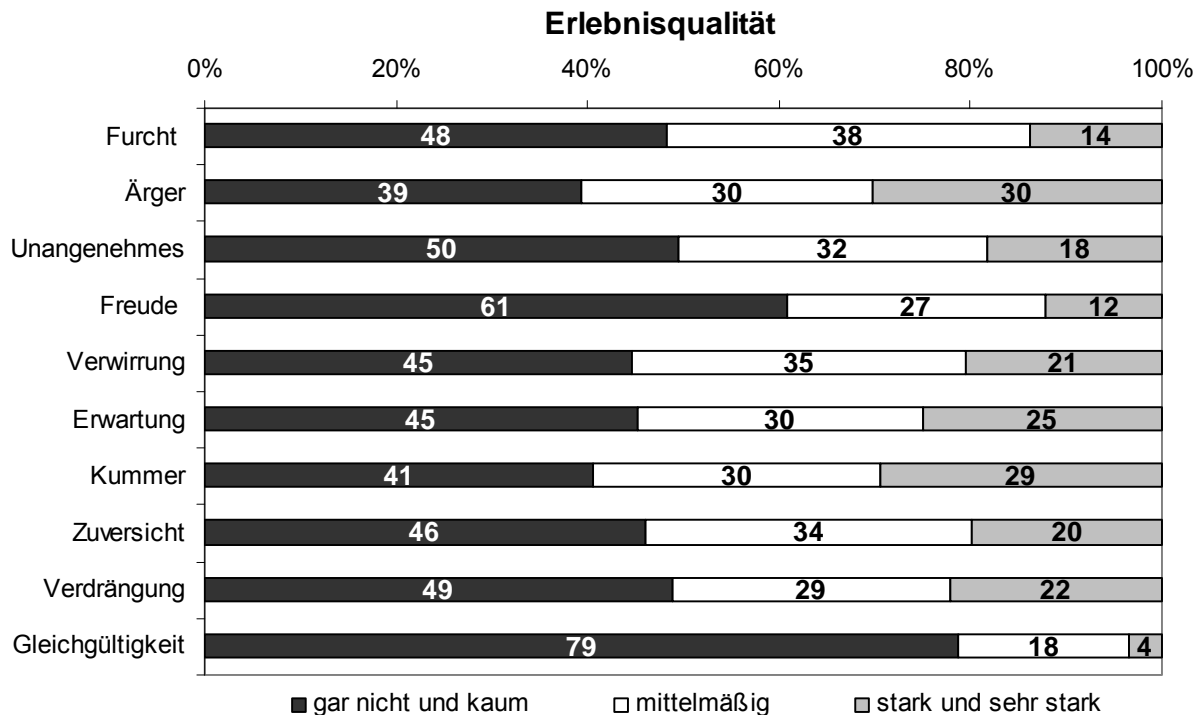
#### 7.4.1.1 Erlebnisqualität

Die Erlebnisqualität impliziert ein Erlebnisspektrum. Dieses wird in der vorliegenden Untersuchung mit zehn Gefühlszuständen beschrieben. Ihre Auswahl erfolgt in Anlehnung an das Konzept der Basisemotionen von Plutchik (1962). Die vollständige Erarbeitung und Begründung des Messinstrumentes der Emotionen für die Fragestellung der Altersvorsorge ist Kapitel 5.2.2 zu entnehmen.

Ausgehend von dem Forschungsprogramm (vgl. Kap. 5.4) kann die Analyse der Erlebnisqualität für folgende Aspekte aufschlussreich sein:

- Untersuchungsfrage: Welche der vorgegebenen Emotionen treten im Zusammenhang mit der Altersvorsorge am stärksten auf?
- Hypothese: Es gibt einen Zusammenhang zwischen der Altersvorsorgebereitschaft und der Erlebnisqualität.

Die unten stehende Abb. 22 stellt die Gefühlszustände dar, die in der vorliegenden Untersuchung hierzu erfasst wurden. Die Abfrage erfolgte auf einer 5-stufigen Ordinalskala. Die Prozentangaben zeigen den Anteil der Befragten, die die jeweilige Emotion in einem geringen, mittleren und hohen Ausmaß empfinden, wenn sie an eigene Altersvorsorge denken. Der schwarze Balken fasst die Antworten „gar nicht“ (Skalenwert = 1) und „kaum“ (Skalenwert = 2) zusammen, während der weiße Balken der Antwort „mittelmäßig“ und dem mittleren Skalenwert von 3 entspricht. Der graue Bereich zeigt die Antworten „stark“ und „sehr stark“, die entsprechend mit 4 und 5 bewertet wurden.



%-Anteil der Befragten; keine Angaben bei den Items Ärger, Erwartung und Kummer von maximal zwei Befragten

**Abb. 22: Erlebnisqualität der Emotionen zur "eigenen Altersvorsorge"**

Die Erlebnisqualität wird im Folgenden aufgrund der differenzierten Stärke des Empfindens von einzelnen Emotionen charakterisiert. So ist es auffällig, dass das Thema Altersvorsorge den Befragten nicht gleichgültig ist. Beinahe 80% der Befragten haben die Frage nach emotionaler Indifferenz abgelehnt (Item Gleichgültigkeit).

Im Weiteren sind zwei negative Gefühle für das emotionale Spektrum zur Altersvorsorge prägend. 30% der Befragten empfinden das Denken an die eigene Altersvorsorge als jeweils mittelmäßig und sehr stark ärgerlich (Ärger) sowie bedrückend (Kummer). In der Reihenfolge der am intensivsten erlebten Gefühle sind interessanterweise „Erwartungen“ zu nennen, die normalerweise mit positiven Empfindungen einhergehen.

Ob diese Erlebnisqualitäten Einfluss auf die Bereitschaft haben, einen Altersvorsorgevertrag in den nächsten zwölf Monaten abzuschließen, wird mit der Rangkorrelation nach Spearman geprüft. Die Auswahl dieses Korrelationsmaßes bestimmt sich durch das ordinale Skalenniveau der einzelnen, in die Analyse eingegangenen Emotionen. So wurden zehn Rangkorrelationen berechnet, die den Zusammenhang zwischen den Rängen der Gefühlszustände und der Altersvorsorgebereitschaft beschreiben. Die Analyse erfolgte getrennt für die vorsorgenden und für die nicht vorsorgenden Befragten, denn wie Kap. 7.3 darlegt, ist es naheliegend, dass das Vorhandensein der Altersvorsorge die Bereitschaft für (weitere) Vorsorgemaßnahmen beeinflussen kann. Das Ergebnis der Korrelationsrechnung ist in Tab. 26 dargestellt und zeigt, dass nur drei Gefühlszustände (Kummer, Furcht und Unangenehmes) sich als signifi-

kant erwiesen haben. Ihr Einfluss auf die Altersvorsorgebereitschaft ist allerdings gering bzw. mittel.<sup>751</sup> Der höchste Korrelationskoeffizient von 0,27 wurde für das Gefühl des Kummers in der Gruppe der Personen ohne Altersvorsorge ermittelt. Unter dem Vorbehalt des schwachen korrelativen Zusammenhangs ist darauf hinzuweisen, dass die Koeffizienten in der Gruppe der bereits Vorsorgenden niedriger ausfallen. Dies könnte Hinweise darauf geben, dass die Überlegungen dieser Personen über den Ausbau der Altersvorsorge weniger emotional untermauert sind im Vergleich zu Befragten ohne finanzielle Vorsorge für das Alter, die das Denken an eigene Altersvorsorge als bedrückend empfinden.

	Altersvorsorgebereitschaft			
	Altersvorsorge vorhanden		Altersvorsorge nicht vorhanden	
<b>Signifikante Emotionen:</b>	Koeff.	Sig.	Koeff.	Sig.
Kummer: „...was ich als bedrückend empfinde.“	$r_s = ,149$	$p = ,033$	$r_s = ,272$	$p = ,005$
Furcht: „...was bei mir Furcht auslöst.“			$r_s = ,193$	$p = ,046$
Unangenehmes: „...was unangenehm für mich ist.“	$r_s = ,156$	$p = ,026$		

**Tab. 26: Altersvorsorgebereitschaft und Basisemotionen**

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass aus dem vorgegebenen Katalog der Basisemotionen negative Emotionen wie Ärger und Kummer am stärksten in Beziehung zur „eigenen Altersvorsorge“ stehen, gefolgt vom positiven Gefühl der Erwartung. Die Hypothese, dass die Erlebnisqualitäten im Zusammenhang mit der Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht stehen, konnte zwar nicht verworfen werden, ist allerdings vor dem Hintergrund der niedrigen Korrelationen kritisch zu sehen. Lediglich die Gefühle Kummer und Furcht bei den nicht vorsorgenden Befragten lassen sich hervorheben.

#### 7.4.1.2 Richtung und Intensität

Die *Richtung* der Emotionen kann positiv, negativ oder neutral sein; die *Intensität* hingegen stark oder schwach. Die hierzu aufgestellten Hypothesen (vgl. Kap. 5.4) postulieren, dass beide Merkmale für die Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht relevant sein können.

Die logischen Überlegungen, dass Emotionen wie Furcht und Ärger negative Gefühlszustände darstellen, während Freude oder Erwartung mit positiven Empfindungen einhergehen, haben sich durch die Faktorenanalyse bestätigt. In einer Hauptkomponentenanalyse wurden drei Komponenten extrahiert, die sich hinsichtlich positiver, negativer und neutraler Richtung der einzelnen Emotionen klassifizieren lassen. Die Korrelationsmatrix in Tab. 27 dokumen-

<sup>751</sup> Gemäß der Konvention von (Kühnel und Krebs 2004, S. 404) liegen Korrelationen bei sozialwissenschaftlichen Daten bereits zwischen ,2 und ,5 im mittleren Bereich und jene kleiner ,2 gelten als gering bzw. schwach. Korrelationen größer 0,5 sind als hoch einzuschätzen und größer ,7 als sehr hoch.

tiert, dass fast ausschließlich hoch signifikante, mittlere Abhängigkeiten zwischen den Emotionen vorliegen und gibt damit erste Hinweise auf die Zusammenhänge innerhalb der emotionalen Struktur.

<b>Basisemotionen:</b>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>1</b> Furcht	1									
<b>2</b> Ärger	,508**	1								
<b>3</b> Unangenehmes	,533**	,503**	1							
<b>4</b> Freude	-,241**	-,299**	-,377**	1						
<b>5</b> Verwirrung	,405**	,320**	,449**	-,270**	1					
<b>6</b> Erwartung	-,169**	-,284**	-,209**	,507**	n.s	1				
<b>7</b> Kummer	,508**	,493**	,577**	-,381**	,458**	-,241**	1			
<b>8</b> Zuversicht	-,308**	-,315**	-,346**	,628**	-,257**	,597**	-,395**	1		
<b>9</b> Verdrängung	,376**	,302**	,502**	-,299**	,420**	-,274**	,418**	-,392**	1	
<b>10</b> Gleichgültigkeit	n.s	n.s	n.s	n.s	n.s	-,114	n.s	n.s	,252**	1

\*\* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01 (2-seitig) und \* auf dem Niveau von 0,05 (2-seitig) signifikant.  
n.s nicht signifikant

Tab. 27: Korrelationsmatrix der Basisemotionen

Die extrahierten Komponenten lassen sich wie folgt interpretieren:<sup>752</sup>

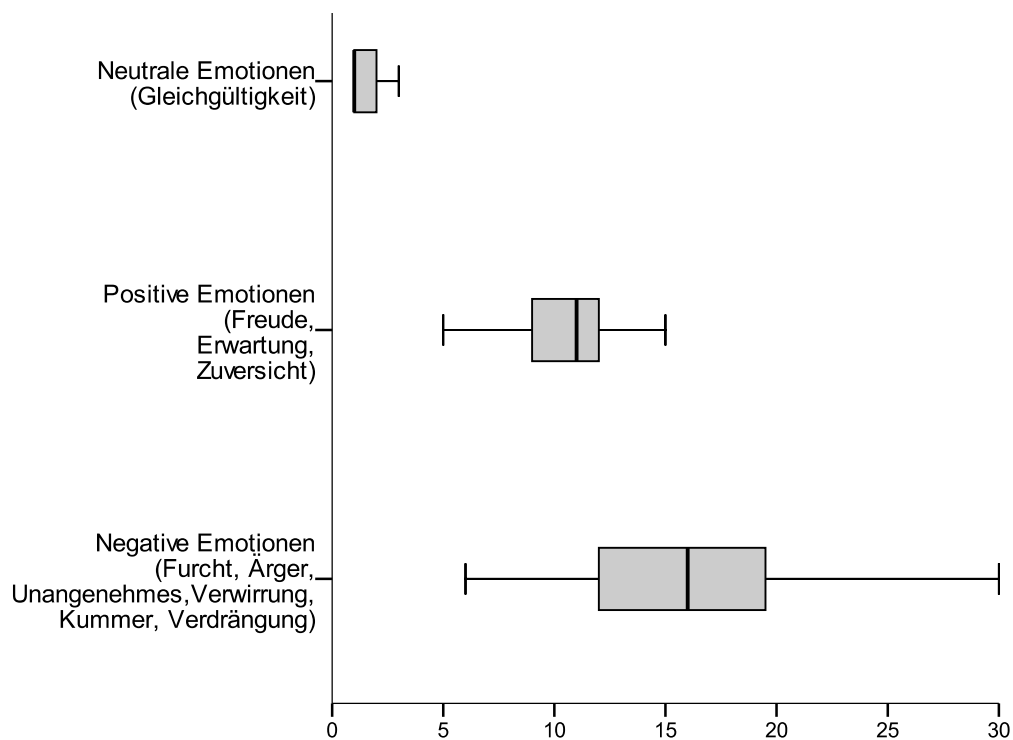
- Auf der ersten Komponente liegen **negative Emotionen**, die zeigen, dass „das Denken an die eigene Altersvorsorge“ bei den Befragten *Furcht* auslöst, sie *ärgert* und *verwirrt*, *unangenehm* ist und als *bedrückend* empfunden sowie *verdrängt* wird.
- Die zweite Komponente führt **positive Emotionen** zusammen: „Das Denken an die eigene Altersvorsorge“ ist etwas, was den Befragten *Freude* bereitet, wovon sie sich viel *erwarten* und wobei sie *Zuversicht* empfinden.
- Die dritte Komponente steht für **neutrale Emotionen** und wird mit dem Gefühl der *Gleichgültigkeit* beim „Denken an die eigene Altersvorsorge“ beschrieben.

Da jede der vorgestellten Komponenten korrelierende Emotionen gleicher Richtung zusammenbringt, ist es begründbar, diese Emotionen jeweils zu einem Index zu verbinden. Der Vorteil einer Indexbildung aufgrund einer Faktorenanalyse ist einerseits methodisch (Datenreduktion) und andererseits inhaltlich (Interpretationsmöglichkeiten) zu sehen. So werden drei neue Index-Variablen für positive, negative und neutrale Gefühle gebildet, die stellvertretend anstelle einzelner Emotionen in die Auswertung eingehen. Der Vorteil der Datenreduktion kann zugleich als Nachteil gesehen werden, denn dies ist mit einer Verallgemeinerung verbunden. Andererseits erweitert sich das Interpretationsspektrum, denn es können mehrere Variablen in Bezug auf eine übergeordnete Komponente (im Sinne einer Eigenschaft) un-

<sup>752</sup> Die Dokumentation der Faktorenanalyse der Basisemotionen ist in Anhang 7 zu finden. Die Voraussetzungen an einen Datensatz für die Anwendung der Faktorenanalyse und die Interpretation der dazu gehörigen Kennwerte wurden am Beispiel der Hinderungsgründe bereits in Kap. 7.2.1 ausführlich diskutiert.

tersucht werden. Beispielsweise werden qualitativ unterschiedliche Emotionen in ihrer neuen Ausprägung „Richtung“ betrachtet. Die zunehmende Punktezahl der Indices gibt zudem Auskunft über eine steigende Intensität der emotionalen Zustände.

Die Indexbildung erfolgt in der vorliegenden Arbeit durch Addition. Aufsummiert werden die Skalenwerte, die von einem Befragten zu jenen Variablen (hier Emotionen) angegeben wurden, die faktorenanalytisch zu einer Komponente gehören. So gehen z.B. die Bewertungen zur Freude, Erwartung und Zuversicht in den Index positiver Emotionen ein. Die Indices stellen also neue Variablen dar, deren Wertebereich von der Anzahl der zusammengefassten Items und der angegebenen Skalenwerte von 1 bis 5 abhängt (vgl. Abb. 23).



**Abb. 23: Indices der Basisemotionen**

Für die Anwendung additiver Indices sprechen zum einen die breite Verwendung dieser Methode in der empirischen Sozialforschung und zum anderen die Tatsache, dass die erhobenen Daten keine Hinweise für die Bildung anderer Indices enthalten.<sup>753</sup> So war eine gewichtete Indexbildung, in der die einzelnen Emotionen mit unterschiedlicher Stärke vertreten sind, nicht möglich, weil keine zuverlässige Grundlage für die Herleitung der Gewichte gegeben ist.<sup>754</sup> Auch die multiplikativen Indices, die das gegenseitige Bedingen der Emotionen ausdrücken könnten, waren ebenfalls schwer zu rechtfertigen, weil es ungewiss ist, ob und wel-

<sup>753</sup> Zur Bildung von Indices vgl. (Schnell et al. 2005, S. 171-173).

<sup>754</sup> In der Praxis wird die Gewichtung auf theoretischer Basis, faktorenanalytisch oder durch die Einschätzungen von Experten ermittelt. Da diese Methoden mit unterschiedlichen Problemen behaftet sind, wird empfohlen, nur in starken theoretisch begründeten Fällen Gebrauch von der Möglichkeit unterschiedlicher Gewichtung zu machen. Vgl. dazu (Schnell et al. 2005, S. 173).



che Emotionen erst beim gemeinsamen Vorkommen ihre Wirkung entfalten können.<sup>755</sup> Das Vorgehen, additive Indices aufgrund der Faktorenanalyse zu verwenden, wurde im breiten Kontext der Forschung zum Finanzverhalten angewendet<sup>756</sup> und kann mit der Methode der summierten Ratings verglichen werden.<sup>757</sup> Dort werden die Bewertungen der Likert-Skalen, die das gleiche Konstrukt messen, mittels einer Summe berechnet.

Der mögliche Zusammenhang zwischen den Indices der Emotionsrichtungen und der Altersvorsorgebereitschaft kann mit der Korrelationsrechnung untersucht werden. Da die Indices als metrische Daten behandelt werden können, ist die formale Voraussetzung für den Einsatz der Korrelation nach Pearson erfüllt, die zweite Voraussetzung einer Normalverteilung hingegen nicht. In Übereinstimmung mit den Ausführungen in Kap. 7.1 zur statistischen Vorgehensweise bei der Hypothesenüberprüfung wird daher zusätzlich die Rangkorrelation nach Spearman berechnet, die keine Anforderungen an die Verteilung der Daten stellt.

Die Korrelationskoeffizienten ( $r_p = ,209$  und  $r_s = ,197$ ; beide sind höchst signifikant von Null verschieden) bestätigen einen leichten Zusammenhang zwischen den ausschließlich negativen Emotionen und der Altersvorsorgebereitschaft, allerdings nur für diejenigen Befragten, die noch keine Altersvorsorge besitzen. Die positiven und neutralen Emotionen scheinen keinen signifikanten Einfluss auf die Bereitschaft zur Altersvorsorge zu haben.

Somit haben sich die Hypothesen bestätigt, dass ein Zusammenhang zwischen der Emotionsrichtung und Intensität und der Altersvorsorgebereitschaft besteht. Die erforderliche Einschränkung lautet: dies gilt nur für Nicht-Vorsorgende und nur im Falle von negativen Emotionen.

Dieses Ergebnis steht in Übereinstimmung mit der Analyse der Erlebnisqualität im vorherigen Kap. 7.4.1.1 und kann als dessen Bestätigung betrachtet werden. Die Ausführungen dort haben zu dem Schluss geführt, dass insbesondere Kummer (als Gefühl der Bedrücktheit) unter den negativen Emotionen für die Vorsorgeabsicht relevant ist.

---

<sup>755</sup> (Schnell et al. 2005, S. 172) nennen den „Studienerfolg“ als Beispiel für einen multiplikativen Index, der sich aus dem Zusammenwirken der „Begabung“ und des „Fleißes“ ergeben kann und schwer zu beschreiben ist, wenn nicht beide Merkmale vorhanden sind.

<sup>756</sup> Vgl. z.B. (van Rooij et al. 2007), die einen Index zur Financial Literacy auf diesem Wege ermittelten.

<sup>757</sup> Vgl. (Schnell et al. 2005, S. 187ff), (Greving 2006, S. 82ff).

## 7.4.2 Finanzieller Charakter der Altersvorsorge

Die Finanzeinstellung wird mit einer Itembattery gemessen, die in der unten stehenden Tab. 28 wörtlich aufgeführt ist. Die Auswahl des Messinstrumentes wurde anlässlich der Konzeptualisierung und Operationalisierung in Kapitel 5.2.3 erläutert.

Die Items zur Messung der Finanzeinstellung werden auf einer 5-stufigen Likertskala beurteilt. Falls nötig erfolgt eine Umkodierung für Auswertungszwecke (in Tab. 28 mit dem Symbol (\*)) kenntlich gemacht), so dass steigende Ausprägungen (von 1 bis 5) eine zunehmende Finanzfreude anzeigen.

Da sämtliche eingesetzten Items das Konstrukt Finanzfreude ausdrücken sollten, liegt es nahe, sie als Gesamtindikator zu betrachten. Um zu erfahren, ob die Items eine eindimensionale Struktur aufweisen, wurde eine Faktorenanalyse (Hauptkomponenten) durchgeführt.<sup>758</sup> Das Ergebnis war, dass die 14 Items sich in der untersuchten Stichprobe durch vier übergeordnete Komponenten beschreiben lassen. Die Ergebnisse sind in Tab. 28 in Form einer rotierten Komponentenmatrix präsentiert. Aufgelistet sind die Faktorenladungen, die Auskunft über die Zusammengehörigkeit der Items geben. Folglich ist es angebracht, vier additive Indices über jene Items zu bilden, die faktorenanalytisch einer Komponente zugewiesen worden sind.<sup>759</sup> Eine Aufsummierung der Skalenwerte über alle Items pro Befragtem wäre hingegen mit der Gefahr verbunden, dass die einzelnen Itembewertungen sich ausgleichen und die Wirkung des Gesamtindex überschätzt bzw. übersehen wird.<sup>760</sup>

---

<sup>758</sup> Die Anforderungen an einen Datensatz für die Anwendung der Faktorenanalyse und die Interpretation der dazu gehörigen Kennwerte wurden am Beispiel der Hinderungsgründe bereits in Kap. 7.2.1 diskutiert.

<sup>759</sup> Ausführungen zur und Begründung der Vorgehensweise bei der Bildung der additiven Indices sind im Kap. 7.1.1.2 zu finden, in dem die Indexbildung aufgrund der Faktorenanalyse in der vorliegenden Arbeit zum ersten Mal angewendet wurde.

<sup>760</sup> Wie im Folgenden gezeigt wird, besteht ein Zusammenhang zwischen einem der vier Indices und der Altersvorsorgebereitschaft. Summiert man die gesamte Itembattery zu einem Index, ist keine Korrelation mit der Zielgröße Altersvorsorgebereitschaft feststellbar ( $r_p = -,081$  bei  $p = ,158$ ).

Items wörtlich in der Reihenfolge der Abfrage:	Komponente			
	1	2	3	4
(1) Geld ist für mich ein sehr persönliches Thema, über das ich ungern rede.*	-,031	-,033	<b>,814</b>	-,122
(2) Immer wenn ich mich mit dem Thema Geld beschäftige, bekomme ich schlechte Laune.*	,306	-,025	<b>,613</b>	,215
(3) Gegenüber Leuten, die von Geldgeschäften leben, bin ich grundsätzlich misstrauisch.*	-,009	,293	<b>,552</b>	,451
(4) Ich schätze Menschen, die sich in Finanzdingen gut auskennen.	,034	<b>,807</b>	,070	-,070
(5) In unserer Gesellschaft hat Geld einen viel zu hohen Stellenwert.*	,141	-,048	-,117	<b>,773</b>
(6) Ich habe den Eindruck, dass es sich für mich lohnt, in das Thema Geld und Finanzen tiefer einzusteigen.	,147	<b>,756</b>	-,035	,072
(7) Es macht mir Spaß, mich mit Finanzdingen zu beschäftigen.	<b>,680</b>	,484	,049	,132
(8) In Geldangelegenheiten werde ich häufig um Rat gebeten.	<b>,706</b>	,156	-,001	,039
(9) Ich traue es mir zu, meine finanziellen Angelegenheiten selbst zu regeln.	<b>,754</b>	-,120	,019	-,009
(10) Das Thema Geld und Finanzen ist mir einfach zu kompliziert.*	<b>,712</b>	,002	,217	,254
(11) Heutzutage blicken selbst die Fachleute beim Thema Geld nicht mehr durch.*	,085	,046	,241	<b>,727</b>
(12) Für mich persönlich ist es eine schöne Herausforderung, in Finanzdingen "fit" zu sein.	<b>,666</b>	,406	-,112	,097
(13) Mit dem sog. "Fachchinesisch" der Finanzleute komme ich gut zurecht.	<b>,669</b>	,134	,028	,005
(14) Bei Geldthemen bin ich unsicher, weil ich nicht weiß, welche Folgen Entscheidungen in der Zukunft haben.*	<b>,610</b>	-,064	,343	,163
Anteil an der erklärten Varianz von insgesamt 59,56%:	29,61%	12,11%	10,17%	7,67%

Tab. 28: Faktorenanalyse zur Finanzeinstellung<sup>761</sup>

Die vier Indices sind als Indikatoren zu verstehen, die das gleiche latente Konstrukt „Finanzfreude“ reflektieren.<sup>762</sup> Folglich sind sie zueinander substitutiv. Aus diesem Grund werden sie in die Überprüfung der Hypothesen getrennt einbezogen und auf einen Zusammenhang mit der Altersvorsorgebereitschaft untersucht. Die Hypothesen postulieren einen Einfluss der Intensität der Finanzfreude, die sich mit steigender Punktezahl (Scores) der Indices ausdrückt, so dass die inhaltliche Interpretation der einzelnen Komponenten der Faktorenanalyse und folglich der Indices in diesem Fall zweitrangig ist und daher weggelassen wird.

Tab. 29 fasst die Ergebnisse zur Hypothesenüberprüfung zusammen, die wie bei allen Einflussfaktoren getrennt für Befragte mit und ohne Altersvorsorge durchgeführt wurde. Die Kor-

<sup>761</sup> Die Tabelle stellt eine rotierte Komponentenmatrix dar. Die angewendete Extraktionsmethode ist die Hauptkomponentenanalyse mit Varimax-Rotation und Kaiser-Normalisierung.

<sup>762</sup> Zu reflektiven und normativen Messmodellen vgl. (Christophersen und Grape 2006) und die umfangreiche dort angegebene Literatur. Im Gegensatz zu den reflektiven sind die formativen Indikatoren nicht ersetzbar und erst ihr gemeinsames Vorkommen kann das latente Konstrukt charakterisieren.

relationskoeffizienten zeigen einen mittleren, positiven Zusammenhang zwischen der finanzfreudigen Einstellung und der Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht. Der Zusammenhang konnte allerdings nur mit dem zweiten Index bestätigt werden.

Altersvorsorgebereitschaft:	Indices der Finanzeinstellung (Finanzfreude)			
	1	2	3	4
wenn Altersvorsorge noch nicht vorhanden ist	n.s.	$r_p = ,266^{**}$ $r_s = ,258^{**}$	n.s.	n.s.
wenn Altersvorsorge bereits vorhanden ist	n.s.	$r_p = ,222^{**}$ $r_s = ,207^{**}$	n.s.	n.s.
** Korrelation nach Pearson ( $r_p$ ) und Korrelation nach Spearman ( $r_s$ ) auf dem Niveau von 0,05 signifikant. n.s. nicht signifikante Korrelationen.				

**Tab. 29: Finanzeinstellung und Altersvorsorgebereitschaft**

Das Ergebnis, dass nur ein Index sich als verhaltensrelevant abzeichnet sowie der mittlere Korrelationskoeffizient ist vor dem Hintergrund der Messprobleme zu betrachten, die bei der Überprüfung des Zusammenhangs zwischen Einstellung und Verhalten (bzw. wie hier den Angaben zum beabsichtigten Verhalten) eintreten können. So wird in der Literatur zur Konsumentenforschung vermutet, dass die in der Forschungspraxis oft beobachtbare schwache Beziehung zwischen der Einstellung und dem tatsächlichen Verhalten (sofern dieses und nicht eine Verhaltensabsicht erfasst wird) auf einen Messfehler zurückzuführen ist.<sup>763</sup> Diesem liegen die schwer vergleichbaren Messkonzepte zur Erhebung der Konstrukte „Einstellungen“ und „Verhalten“ zugrunde. Auch in der vorliegenden Untersuchung wird die konkrete, direkt messbare Kaufabsicht in einem streng definierten Zeitabschnitt dem latenten schwer messbaren Konstrukt der Finanzeinstellung gegenüber gestellt. Außerdem ist fraglich, ob die geäußerte Kaufabsicht auch tatsächlich umgesetzt wird.

Trotzdem kann die Hypothese über den Zusammenhang zwischen einer positiven Finanzeinstellung und der Altersvorsorgebereitschaft aufgrund der erzielten Ergebnisse angenommen werden, auch wenn signifikante Ergebnisse nur für einen Index vorliegen. Der Einfluss der Finanzeinstellung wird zudem dadurch bekräftigt, dass signifikante Korrelationen mit der Altersvorsorgebereitschaft unabhängig vom aktuellen Status der Altersvorsorge gelten. Sowohl die Befragten mit als auch jene ohne Altersvorsorge sind eher bereit, den ersten bzw. weitere Verträge zur Altersvorsorge abzuschließen, wenn ihre Finanzeinstellung positiv ist.

<sup>763</sup> Vgl. (Rabe 2003, S. 234f).

## 7.5 Kognitive Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft

### 7.5.1 Wahrnehmung des Problems einer Versorgungslücke

Im Folgenden werden Ergebnisse zur Struktur der Merkmale der Versorgungslücke vorgestellt und dann ihre Relevanz für die Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht untersucht, was dem Forschungsprogramm in Kap. 5.4 dieser Arbeit folgt.

#### 7.5.1.1 Merkmale der Versorgungslücke

Wie in Kapitel 5.2.4 zur Konzeptualisierung begründet, wird die Versorgungslücke im Fragebogen als „das im Ruhestand fehlende Geld“ definiert (vgl. Anhang 1, Frage 5.9). Zur Untersuchung der Wahrnehmung der Versorgungslücke dienen die acht qualitativen Risikomerkmale, die in Anlehnung an Slovic (1987) ausgewählt wurden und in der folgenden Tabelle wiedergegeben sind. Die Befragten charakterisieren ihre Einschätzung der so beschriebenen Versorgungslücke auf 5-stufigen Skalen.

In der Tradition der psychometrischen Studien wird dann eine Faktorenanalyse eingesetzt, um die latente Struktur der Wahrnehmung des Risikos der Versorgungslücke zu identifizieren. Die folgende Tab. 30 stellt die Ergebnisse dar.

Merkmale abgekürzt in der Reihenfolge der Abfrage:	Komponente		
	1	2	3
(1) Altes Risiko	-,042	-,150	<b>,858</b>
(2) Verringerbarkeit im Allgemeinen	<b>,673</b>	,071	,073
(3) Persönliche Betroffenheit vom Risiko	<b>,755</b>	-,123	,089
(4) persönliche Kontrollierbarkeit	-,438	<b>,651</b>	-,121
(5) persönliche Bekanntheit des Risikos	,033	,261	<b>,525</b>
(6) Bekanntheit des Risikos in der Politik	,084	,423	<b>,425</b>
(7) Vorhersehbarkeit im Allgemeinen	,114	<b>,791</b>	,149
(8) Furcht	<b>,816</b>	,030	-,152
<b>Interpretation der Merkmale</b>	<b>Ausgesetztheit</b>	<b>Handhabung</b>	<b>Bekanntheit</b>
Anteil an der erklärten Varianz von insgesamt 56,42%:	24,39%	18,90%	13,13%

Tab. 30: Faktorenanalyse für Merkmale der Versorgungslücke<sup>764</sup>

<sup>764</sup> Die Tabelle stellt eine rotierte Komponentenmatrix dar. Die Extraktionsmethode ist die Hauptkomponentenanalyse und Rotation erfolgt mit der Methode Varimax mit Kaiser-Normalisierung. Die fette Schrift kennzeichnet die höchsten Faktorenladungen.

Die mittels einer Hauptkomponentenanalyse extrahierten Komponenten lassen sich inhaltlich interpretieren und zeigen Gemeinsamkeiten mit der zwei- bis dreidimensionalen Struktur der Risikowahrnehmung, die aus psychometrischen Studien bekannt ist. Auf der ersten Komponente laden zwei Risikomerkmale hoch, die im ursprünglichen Ansatz von Slovic den Dread-Faktor bilden: Furcht vor der Versorgungslücke<sup>765</sup> und Grad der persönlichen Betroffenheit von diesem Problem. Dazu kommt das Merkmal, inwieweit die Versorgungslücke sich verringern lässt. Diese drei Eigenschaften werden in dieser Untersuchung mit dem Stichwort „**Ausgesetztheit**“ charakterisiert. Einerseits fürchten sich die Befragten vor der Versorgungslücke und fühlen sich davon persönlich betroffen; andererseits sehen sie wenige Chancen, das Risiko zu reduzieren.

Die zweite Komponente beschreibt die Kontrollierbarkeit und Vorhersehbarkeit, also inwieweit die Befragten selbst die Möglichkeit haben, auf das Ausmaß der Versorgungslücke Einfluss zu nehmen und inwieweit die Versorgungslücke sich ihrer Meinung nach vorhersagen lässt. Dies kann durch den Begriff „**Handhabung**“ zusammengefasst werden. Während die erste Komponente der „Ausgesetztheit“ stärker einen emotionalen Zustand ausdrückt, ist die zweite mehr auf Handlungsmöglichkeiten ausgerichtet.

Die letzte Komponente deckt sich mit den Ergebnissen des psychometrischen Paradigmas und erklärt den „**Bekanntheitsgrad**“ der Versorgungslücke. Die Befragten gaben an, in welchem Maß das Problem der Versorgungslücke ihnen persönlich und ihrer Einschätzung nach der Politik bekannt ist sowie generell als ein altes Problem wahrgenommen wird. Das Merkmal „Bekanntheit in der Politik“ hat vergleichbar hohe Faktorenladungen auf der zweiten und der dritten Komponente. In solchen Fällen ist die inhaltliche Interpretation wegweisend. So wird dieses Merkmal der dritten Komponente – dem allgemeinen Bekanntheitsgrad – zugeordnet.

Die Untersuchungsfrage, ob es eine latente Struktur von Wahrnehmungsmerkmalen der Versorgungslücke gibt, kann positiv beantwortet werden. Die Befragten orientieren sich dabei an den drei übergeordneten Dimensionen „Ausgesetztheit“, „Handhabung“ und „Bekanntheit“ der Versorgungslücke.

---

<sup>765</sup> In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass die Emotion „Furcht“ bereits bei der Fragestellung nach Basisemotionen zur „eigene Altersvorsorge“ im Kap. 7.4.1.1 untersucht wurde. Der höchst signifikante Korrelationskoeffizient von ,546 zwischen den beiden Furchtempfindungen weist auf deren starke Abhängigkeit hin. Wird die Furcht beim Denken an eigene Altersvorsorge stark empfunden, so wird auch die Versorgungslücke als furchterregender wahrgenommen.

### 7.5.1.2 Merkmale einer Versorgungslücke und Altersvorsorgebereitschaft

Nachdem das Wahrnehmungsbild der Versorgungslücke nun bekannt ist, wird die Hypothese überprüft, ob es einen Zusammenhang zwischen den qualitativen Merkmalen der Versorgungslücke und dem Ausmaß der Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht gibt. Dabei interessiert der Einfluss einzelner Merkmale, d.h. inwieweit die Absicht, in den nächsten zwölf Monaten einen Altersvorsorgevertrag abzuschließen zu wollen, davon abhängig ist, dass das Problem der Versorgungslücke in der Wahrnehmung der Befragten:

- an sich ein *altes* bzw. neues Risiko darstellt,
- *verringert* ist,
- *sie persönlich betrifft*,
- sich von ihnen persönlich *kontrollieren* lässt,
- ihnen persönlich und in der Politik als ein Problem *bekannt* ist,
- sich *vorhersehen* lässt,
- *furchterregend* ist.

Das ordinale Skalenniveau der Merkmale der Versorgungslücke ermöglicht es, den Zusammenhang zur Altersvorsorgebereitschaft mittels der Rangkorrelation nach Spearman zu berechnen. Die Analyse wurde getrennt für die vorsorgenden und nicht vorsorgenden Befragten durchgeführt. Tab. 31 zeigt nur die Koeffizienten, die auf dem ,05 Niveau signifikant sind. Dies waren nur drei Merkmale: persönliche Betroffenheit, Furcht und Verringerbarkeit.

	<b>Merkmale der Versorgungslücke</b>		
	Rangkorrelationen nach Spearman		
<b>Altersvorsorgebereitschaft:</b>	Persönliche Bekanntheit	Furcht	Verringerbarkeit
wenn Altersvorsorge noch nicht vorhanden	$r_s = -,272, p = ,006$	$r_s = ,254, p = ,010$	-
wenn Altersvorsorge bereits vorhanden	-	-	$r_s = -,154, p = ,037$

**Tab. 31: Merkmale der Versorgungslücke und Altersvorsorgebereitschaft**

Wie bei der Analyse der Basisemotionen in Kap. 7.4.1.1 liegen auch bei der Betrachtung der Versorgungslücke die Korrelationskoeffizienten im mittleren Bereich, fallen aber in der Gruppe der Befragten ohne Vorsorgemaßnahmen für das Alter dennoch höher aus als bei den bereits Vorsorgenden. Je stärker die Befragten sich vor der Versorgungslücke fürchten und je weniger das Problem des möglichen Geldmangels im Ruhestand den Befragten persönlich

bekannt ist, desto größer ist die Bereitschaft, den ersten Vertrag in den nächsten zwölf Monaten abzuschließen.

Die weitere Altersvorsorgebereitschaft bei den schon vorsorgenden Befragten scheint weniger von der Wahrnehmung der Versorgungslücke abhängig zu sein, denn der niedrige Korrelationskoeffizient macht bei ausschließlich einem Merkmal die inhaltliche Interpretation zweifelhaft.

Die ungerichtete Hypothese, dass ein Zusammenhang zwischen den qualitativen Merkmalen der Versorgungslücke und der Altersvorsorgebereitschaft besteht, wird folglich angenommen, aber auf die beiden Merkmale persönliche Bekanntheit und Furchtgefühl bei den nicht vorsorgenden Personen eingeschränkt.

## **7.5.2 Bewertung der Finanzsituation im Ruhestand**

### **7.5.2.1 Wahrnehmungs- und verhaltensrelevante Aspekte der Berechnung von Alterseinkünften**

Nachdem die Wahrnehmung der Versorgungslücke erforscht wurde, rückt die Frage in den Mittelpunkt, inwieweit die Probanden sich mit ihrer zukünftigen Finanzsituation im Ruhestand auseinandergesetzt haben. Die konzeptuellen und methodischen Ausführungen zu dem Einflussfaktor „Bewertung der Finanzsituation im Ruhestand“ sind in Kap. 5.2.5 zu finden. Als Indikator für die Bewertung der Finanzsituation dient eine faktische Handlung, die darin besteht, dass der Befragte bereits eine Berechnung der möglichen Alterseinkünfte durchgeführt hat oder nicht; dies wird im Weiteren als „Berechnung von Alterseinkünften“ bezeichnet.

Das vorliegende Kapitel ist so aufgebaut, dass nach einem einführenden, deskriptiven Überblick über die Verbreitung und Durchführungswege der Berechnung von Alterseinkünften in der untersuchten Stichprobe ausführliche Auswertungen zu den folgenden drei Problemstellungen dargestellt werden (vgl. das Forschungsprogramm im Kap. 5.4):

- Welche Durchführungswege einer Berechnung von Alterseinkünften werden am häufigsten in Anspruch genommen?
- Was kennzeichnet die Befragten, die eine solche Berechnung durchgeführt haben?
- Wie beeinflusst die Berechnung der Alterseinkünfte die Kaufabsicht bezüglich eines Vorsorgeproduktes in den nächsten zwölf Monaten (Altersvorsorgebereitschaft)?



### 7.5.2.2 Berechnung von Alterseinkünften im Allgemeinen

Die vorliegende Untersuchung bestätigt frühere Befunde und zeigt einen generell geringen Grad der Beschäftigung mit der Finanzsituation im Ruhestand.<sup>766</sup> So haben gemäß dem Allensbacher Institut für Demoskopie 36% der Bevölkerung zwischen 25-60 Jahren „schon ausgerechnet, wie viel Geld sie im Alter ungefähr zur Verfügung haben werden“. In der vorliegenden Untersuchung haben 115 Befragte eine professionelle Berechnung der Alterseinkünfte vorgenommen, was ebenfalls mehr als ein Drittel der untersuchten Gruppe ausmacht. Die Mehrheit hat sich mit dieser Frage noch nicht befasst (63%, d.h. 196 Befragte).

Folgende Tab. 32 enthält Informationen über die Verteilung der soziodemographischen Merkmale unter den Befragten, die ihre mögliche Finanzsituation im Ruhestand schon einmal berechnet haben.

Merkmal	Ausprägungen	%-Anteil der jeweiligen Merkmalsausprägung
Altersklassen*	20-30	23,7%
	31-38	44,0%
	39-46	35,7%
	47-55	44,7%
Berufsstatus	Arbeiter	24,7%
	Angestellte	44,5%
	Beamte	21,1%
	Selbstständige	38,2%
Geschlecht	Männer	39,3%
	Frauen	34,5%
Persönliches Nettoeinkommen**	bis unter 1.300€	31,8%
	1.300€ bis unter 1.500€	44,9%
	1.500€ bis unter 2.000€	30,8%
	2.000€ bis unter 2.600€	29,7%
	2.600€ und mehr	61,9%

\* Die Altersklassen wurden so aufgeteilt, dass sie bei ansteigendem Alter hinsichtlich der Anzahl der Befragten vergleichbar groß sind.  
 \*\* Die Breite der Einkommensklassen lehnt sich an die amtliche Statistik des Mikrozensus an.

**Tab. 32: Berechnung von Alterseinkünften nach soziodemographischen Merkmalen**

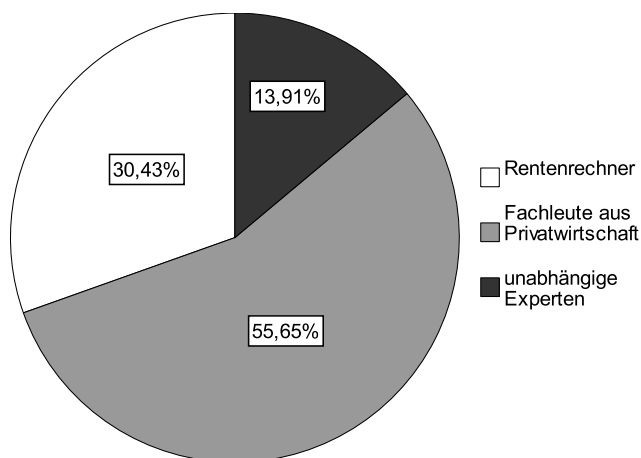
Für die Analyse der statistischen Signifikanz dieser Variablen wird auf das folgende Kapitel 7.5.2.4 verwiesen.

### 7.5.2.3 Durchführungswege der Berechnung von Alterseinkünften

Die Tatsache einer Berechnung, die 115 Befragte laut eigenen Angaben durchgeführt haben, wird im Weiteren in Abhängigkeit des gewählten Durchführungswegs näher betrachtet.

<sup>766</sup> Vgl. auch zum Folgenden (IfD 2006b, S. 6).

Die Befragten hatten drei vorgegebene Antwortkategorien zur Auswahl, die Abb. 24 zu entnehmen sind. Eine offene Antwortkategorie wurde zwar von sieben Befragten in Anspruch genommen, hat aber keine Hinweise auf neue Durchführungswege gegeben. Die entsprechenden Antworten wurden den bestehenden Kategorien zugeordnet. Im Endergebnis haben knapp über die Hälfte der hier betrachteten Befragten, nämlich 64 Personen, eine Berechnung der Alterseinkünfte zusammen mit Fachleuten aus der Privatwirtschaft durchgeführt, wie z.B. mit einem Versicherungsvermittler, Bank- oder Finanzberater. Ein Drittel der Befragten (35 Personen) haben hingegen selbstständig Berechnungen angestellt mit Hilfsmitteln wie Rentenrechnern.



**Abb. 24: Durchführungswege der Berechnung von Alterseinkünften**

In Anbetracht der Werbemaßnahmen der Finanzbranche für persönliche Beratung und der Vielzahl der online zur Verfügung gestellten Rentenrechner ist diese Verteilung der Antworten nachvollziehbar. Für das relativ niedrige Ergebnis von 14% der Befragten, die unabhängige Experten hinzugezogen haben, sind zwei Gründe anzunehmen. Die Inanspruchnahme solcher Beratung ist in vielen Fällen entgeltlich und mit Wartezeiten verbunden, wie z.B. bei den Verbraucherzentralen.<sup>767</sup> Im Weiteren ist der Faktor der Eigeninitiative zu nennen. Die Beratungsgespräche mit Fachleuten aus der Privatwirtschaft erfolgen oft auf Ansprache der Berater, während auf unabhängige Beratungsstellen selbstständig zugegangen werden muss.

Abschließend zu den Überlegungen über die Auseinandersetzung mit der Finanzlage im Ruhestand ist festzuhalten, dass die Ansprechpartner aus der Privatwirtschaft häufiger beansprucht werden als nicht-kommerzielle Institutionen. Die Intensität der Ansprache Ersterer scheint dabei eine Rolle zu spielen.

<sup>767</sup> Für Beispiele vgl. (Werner 2008, S. 11). Ein Gegenbeispiel ist der Beratungsdienst der Deutschen Rentenversicherung, der sich allerdings schwerpunktmäßig mit der gesetzlichen Rentenversicherung und staatlich geförderter Altersvorsorge beschäftigt.

#### 7.5.2.4 Eigenschaftsprofile bei der Berechnung der Alterseinkünfte

Um die Frage zu beantworten, was die Befragten kennzeichnet, die sich mit ihrer Finanzsituation im Alter rechnerisch beschäftigt haben, wurde die binäre logistische Regression eingesetzt.<sup>768</sup>

Diese multivariate Analyseermethode ermöglicht es, einen Zwei-Fälle-Vergleich durchzuführen. In der vorliegenden Untersuchung werden zwei Gruppen gegenübergestellt: Befragte mit und ohne Berechnung von Alterseinkünften. Anhand einer logistischen Regression lassen sich die Wahrscheinlichkeiten dafür berechnen, dass sich die Befragten in Abhängigkeit von bestimmten Merkmalen mit der Finanzlage im Ruhestand rechnerisch auseinandergesetzt haben. Da es sich um ein strukturprüfendes und nicht-entdeckendes Verfahren handelt, sollte die Auswahl der erklärenden Variablen auf sachlogischen und theoretischen Überlegungen basieren. Aus diesem Grund wurden die möglichen Zusammenhänge zuerst deskriptiv analysiert und mit einer Kontingenzanalyse untersucht.<sup>769</sup> Das Ergebnis ist, dass für die Unterscheidung der Befragten mit und ohne Berechnung der Alterseinkünfte sowohl soziodemographische Merkmale von Bedeutung sind als auch „weiche“ Faktoren, die die psychometrische Charakteristik der Befragten wiedergeben. Auf dieser Basis wurden folgende Merkmale für die weitere Untersuchung verwendet:

- *soziodemographische Faktoren*: Geschlecht, Alter, Familienstand, Bildungsstand, Beruf, Nettoeinkommen (persönliches und haushaltsbezogenes).
- *„weiche“ Faktoren*: Vorhandensein von Altersvorsorge, Kontakt mit Rentnern, Verständnis der Finanzsprache, Verdrängen des Themas Altersvorsorge und Einschätzung der Eignung der gesetzlichen Rentenversicherung als Vorsorgeinstrument.

Anhand dieser Faktoren wird das logistische Regressionsmodell spezifiziert, in dem die Wahrscheinlichkeit einer Berechnung von Alterseinkünften (Zielgröße) durch die oben aufgelisteten Variablen erklärt werden soll.

Das endgültige Modell entstand durch eine schrittweise Vorwärtsmethode, in der jene Variablen in das Modell aufgenommen und beibehalten wurden, die sich als signifikant erwiesen haben.<sup>770</sup> Die Ergebnisse sind in Tab. 33 zusammengefasst. In den Spalten 1 bis 7 sind die einzelnen Modelle aufgeführt, woran zugleich die ansteigende Anzahl der aufgenommenen erklärenden Variablen zu erkennen ist. So wurde als erstes das „Vorhandensein der Altersvorsorge“ eingeschlossen und schließlich als die siebte Variable die „Einschätzung der Eig-

<sup>768</sup> Vgl. (Backhaus et al. 2008, S. 243ff).

<sup>769</sup> Vgl. auch zum Folgenden (Salek und Werner 2009a).

<sup>770</sup> So haben sich die folgenden Merkmale als nicht signifikant erwiesen: Geschlecht, Familien- und Bildungsstand, Einkommen und das Verdrängen des Themas Altersvorsorge.

nung der gesetzlichen Rentenversicherung für Altersvorsorge“. Da in der logistischen Regression die erklärenden Variablen nur einen indirekten und nicht-linearen Einfluss auf die Zielgröße (Wahrscheinlichkeit einer Berechnung) abbilden, werden normalerweise anstelle der Regressions- die so genannten Effektkoeffizienten zur Interpretation herangezogen.<sup>771</sup> Diese stellen die Exponentialfunktion der Regressionskoeffizienten dar. Nehmen die Effektkoeffizienten Werte größer eins an, steigt die Wahrscheinlichkeit, zu der Gruppe zu gehören, die eine Berechnung der Alterseinkünfte durchgeführt hat. Bei kategorialen Daten, wie in diesem Modell, versteht sich die Erhöhung bzw. Absenkung der Wahrscheinlichkeiten immer im Vergleich zu einer Referenzausprägung, die in Tab. 33 ersichtlich ist.

Die Gütemaße für die einzelnen Modelle sind in der letzten Zeile der Tab. 33 dargestellt. So erklärt das Endmodell in der siebten Spalte (fett gekennzeichnet) gemäß dem Pseudo-R<sup>2</sup> nach Nagelkerke 34% der Variation der Wahrscheinlichkeiten, zu der Gruppe mit einer Berechnung zu gehören.<sup>772</sup> Daraus kann man schließen, dass die in Tab. 33 aufgelisteten Variablen in ihrer Gesamtheit akzeptabel zur Differenzierung der beiden Gruppen (mit und ohne Berechnung) beitragen. Für eine gute Trennkraft der einzelnen Variablen spricht hingegen der Signifikanztest. Dieser besagt, dass man mit einer Wahrscheinlichkeit von mindestens 95% annehmen kann, dass die einzelnen Variablen die Trennung der Gruppen hinsichtlich der durchgeführten Berechnung beeinflussen. Die Klassifikationsergebnisse zeigen, dass fast 73% der Befragten richtig einer der beiden Gruppen zugeordnet wurden. Lässt man die letzte Variable (Einschätzung der Eignung der gesetzlichen Rentenversicherung für Altersvorsorge) außerhalb des Modells, ist die Trefferquote sogar höher und beläuft sich auf 76% an korrekt zugewiesenen Befragten. Das letzte Merkmal wurde im siebten Erweiterungsschritt trotz des negativen Einflusses auf die Klassifikationsergebnisse beibehalten, weil es sich erstens als signifikant erwiesen hat und zweitens, weil es wegen seiner inhaltlichen Verknüpfung zum Altersvorsorgethema für die Schlussfolgerung relevant ist.

---

<sup>771</sup> Vgl. (Backhaus et al. 2008, S. 256ff).

<sup>772</sup> Für die Interpretation der Modellgüte vgl. (Backhaus et al, 2008, S. 261ff).

Merkmale	Effektkoeffizienten beim schrittweisen Einbezug der Merkmale						
	1	2	3	4	5	6	7
Vorhandensein der Altersvorsorge Nein (Referenz)							
Ja	4,074**	3,487**	3,162**	3,151**	3,407**	3,394**	<b>3,440**</b>
Kontakt mit Rentnern Ja (Referenz)							
Nein		,295**	,279**	,299**	,345**	,353*	<b>,398*</b>
Führen eines Haushaltsplanes Nein (Referenz)							
Ja			2,210**	2,056**	2,222**	2,353**	<b>2,593**</b>
Verständnis der Finanzsprache sehr schlecht (Referenz)							
schlecht				1,199	1,414	1,442	<b>1,575</b>
teils, teils				2,381*	2,975*	3,053*	<b>2,921*</b>
gut				2,950*	3,376*	3,285*	<b>3,328*</b>
sehr gut				4,866*	5,432*	4,673*	<b>5,159*</b>
Alter 20-30 Jahre (Referenz)							
31-38 Jahre					2,803*	3,106**	<b>3,316**</b>
39-46 Jahre					1,516	1,565	<b>1,612</b>
47-55 Jahre					3,120**	3,682**	<b>4,211**</b>
Beruf Arbeiter (Referenz)							
Angestellte						2,089*	<b>2,142*</b>
Beamte						,417	<b>,467</b>
Selbstständige						1,541	<b>1,562</b>
Eignung der gesetzlichen Rentenversicherung für Altersvorsorge gut geeignet (Referenz)							
nicht gut geeignet							<b>1,889*</b>
weiß nicht, zu wenig Kenntnis							<b>,797</b>
Konstante b	,216**	,297**	,204**	,110**	,042**	,025**	<b>,016**</b>
<b>Gesamtfit des Modells</b>							
Pseudo-R <sup>2</sup> (Nagelkerke)	,115	,163	,199	,244	,282	,319	<b>,340</b>
Klassifikationsergebnis	63,2%	64,2%	71,3%	74,8%	74,2%	76,1%	<b>72,9%</b>

\* p < ,05; p\*\* < ,01, N = 310 Befragte

Tab. 33: Eigenschaftsprofile für Befragte mit einer Berechnung der Alterseinkünfte

Im Folgenden wird das Endmodell (Spalte 7) nach der Höhe der Effekt-Koeffizienten analysiert, die Schlussfolgerungen zur Wirkung der einzelnen Merkmale ermöglichen.

Für die Interpretation der Ergebnisse nach der Stärke der Einflussnahme ist als Erstes hervorzuheben, dass dem **Verständnis der Finanzsprache** die größte Wirkung auf die Tatsache einer Berechnung zukommt. Bei den Befragten, die die Begrifflichkeiten der Finanzbranche „sehr gut“ verstehen, ist eine mehr als 5-fach größere Wahrscheinlichkeit festzustellen, sich mit der Finanzsituation im Alter rechnerisch auseinandergesetzt zu haben als bei den Befragten, die ihre Finanzkenntnis als „sehr schlecht“ eingeschätzt haben. Eine zwar ab-

nehmende, aber weiterhin starke Tendenz ist für diejenigen zu beobachten, die ihrer Meinung nach die Finanzsprache „gut“ und „mittelmäßig“ verstehen.

Im Weiteren sind die **Alterseffekte** stark ausgeprägt. Für die Befragten aus dem vierten Quartil der Altersverteilung (von 47 bis 55 Jahren) ist es mehr als vier mal wahrscheinlicher, dass sie eine Berechnung durchgeführt haben als für die jüngeren Befragten bis zum 30. Lebensjahr. Die Wahrscheinlichkeit einer Berechnung steigt schon für Personen im 30. Lebensjahrzehnt an.

Der **Vorsorgestatus** korrespondiert ebenfalls mit der Tatsache einer Auseinandersetzung mit der Finanzlage im Ruhestand. Die für das Alter bereits vorsorgenden Befragten haben eine 3,4-fach höhere Chance, zu der Gruppe mit einer Berechnung zu gehören als die Nicht-Vorsorgenden. Es ist naheliegend, dass die Altersvorsorge infolge einer Berechnung begonnen wurde. Bei dieser Variablen ist zu betonen, dass sie als erste ins Modell aufgenommen wurde. Das bedeutet, dass sie die größte Wahrscheinlichkeit hatte, die beiden untersuchten Gruppen zu differenzieren. Das „Vorhandensein der Altersvorsorge“ macht allein ein Drittel der gesamten Erklärungskraft des Modells aus (siehe Pseudo-R<sup>2</sup> Nagelkerke 11% vs. 34%).

Die Chancen, zur Gruppe mit Berechnung zu gehören, steigen zudem, wenn ein **Haushaltsplan** geführt wird.

In Hinblick auf den **Berufsstatus** hat sich ergeben, dass Angestellte eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit aufweisen als Arbeiter, eine Berechnung durchgeführt zu haben. Für Beamte und Selbstständige bestehen keine signifikanten Differenzen hinsichtlich der Aktivität „Berechnung“.

Der letzte Effekt-Koeffizient, der größer als eins ist, tritt bei der Einschätzung der Befragten zur **Eignung der gesetzlichen Rentenversicherung** als Vorsorgeinstrument auf. So hat sich herausgestellt, dass Befragte mit negativem Urteil eine Berechnung mit 89% höherer Wahrscheinlichkeit durchführen als die Referenzgruppe mit einer positiven Bewertung der gesetzlichen Rentenversicherung.

Schließlich ist der kleinste Effekt-Koeffizient von 0,4 zu interpretieren. Hierfür wird untersucht, inwieweit **Kontakt mit Rentnern** im engeren Familien- und Freundeskreis einen Einfluss auf die Durchführung einer Berechnung hat. Aufgrund der Ergebnisse kann man von einer motivierenden Wirkung der Beziehung zu älteren Menschen ausgehen. Die Wahrscheinlichkeit einer Berechnung ist um 60% kleiner für diejenigen, die keinen Kontakt zu Rentnern haben.

Das Ergebnis der logistischen Regressionsanalyse ist, dass die Tatsache einer Berechnung von Alterseinkünften in der untersuchten Stichprobe von mehreren Faktoren abhängig ist. Sie lassen sich in vier Klassen zusammenfassen:

- Unter den soziodemographischen Faktoren haben sich der Berufsstatus und das Alter als relevant für die Tatsache einer Berechnung der Alterseinkünfte herausgestellt.
- Zudem sind Eigenschaften von Bedeutung, die auf das allgemeine Verhältnis von finanziellen Angelegenheiten hindeuten, wie das Führen des Haushaltsplanes und das selbst eingeschätzte Verständnis der Finanzsprache.
- Die dritte Gruppe an Merkmalen betrifft das Thema Altersvorsorge direkt. Personen, die bereits für das Alter sparen und die Eignung der gesetzlichen Rentenversicherung für diesen Zweck negativ einschätzen, haben mit höherer Wahrscheinlichkeit eine Berechnung der Alterseinkünfte durchgeführt.
- Außerdem ist der Einfluss des sozialen Umfelds zu nennen. Liegen Kontakte mit Rentnern vor, ist die Wahrscheinlichkeit einer Auseinandersetzung mit der Finanzsituation im Alter - in Form einer Berechnung der Alterseinkünfte - größer.

#### 7.5.2.5 Berechnung von Alterseinkünften und Altersvorsorgebereitschaft

Es scheint offensichtlich, dass die Berechnung von Alterseinkünften ein Auslöser für eine zeitnahe Vorsorgehandlung sein kann. Die logistische Regression im vorangegangenen Kapitel hat gezeigt, dass unter den für das Alter vorsorgenden Befragten mit höherer Wahrscheinlichkeit diejenigen zu finden sind, die sich mit der Einkommenssituation im Ruhestand rechnerisch bereits beschäftigt haben als diejenigen, die bislang noch keine Berechnung von Alterseinkünften vorgenommen haben. Die (direkte) Wirkung einer Auseinandersetzung mit der künftigen Finanzsituation bestätigt sich zudem darin, dass 44% der Befragten, die einen Beratungstermin zur Altersvorsorge in Anspruch genommen haben (d.h. 51 von 115 Personen), sei es bei Finanzanbietern oder nicht-kommerziellen Beratungsstellen, unmittelbar danach ein Vorsorgeprodukt gekauft haben.<sup>773</sup> Weitere 15 Befragte (13%) haben zwar eine Absicht zum Abschluss eines Vertrages geäußert, konnten diese aber aus finanziellen Gründen nicht umsetzen (Vorsorgeabsicht). 49 Befragte (43%) haben aus unterschiedlichen Gründen nichts unternommen (vgl. Abb. 25).

---

<sup>773</sup> Ausführlich dazu (Salek und Werner 2009a).

### Haben Sie nach der Berechnung Ihrer Alterseinkünfte etwas für Ihre Altersvorsorge unternommen?

#### Entscheidung

Abschluss eines Altersvorsorgevertrages  
gewollt aber aus finanziellen Gründen nicht  
möglich

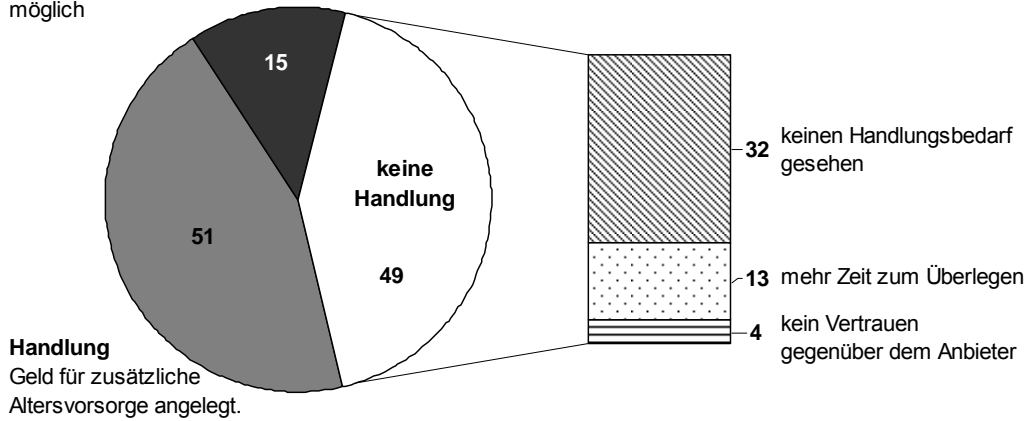


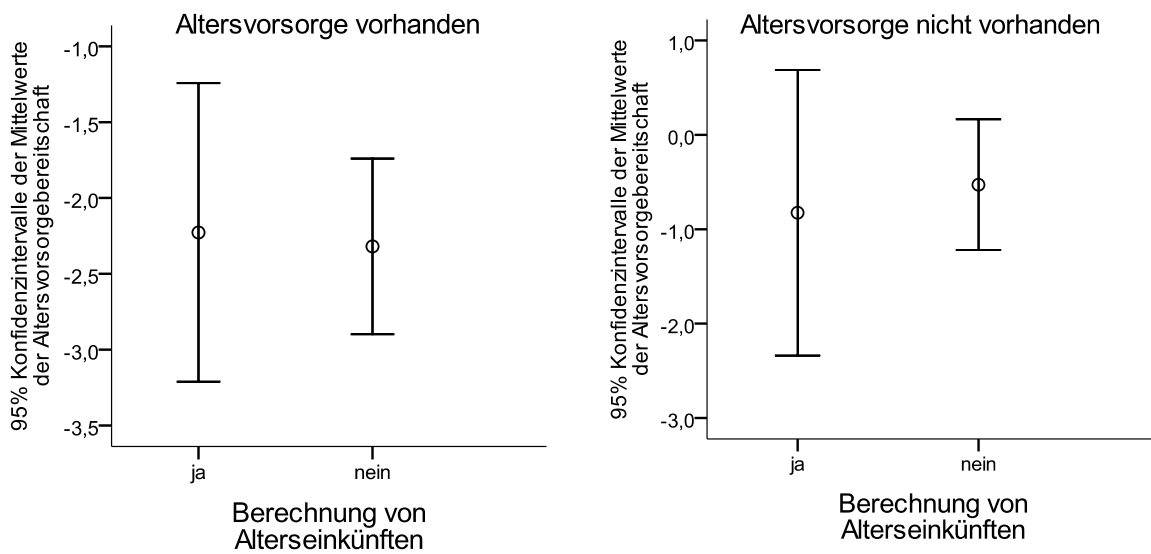
Abb. 25: Vorsorgehandlung nach der Berechnung der Alterseinkünfte

So gilt es nun zu überprüfen, ob die rechnerische Auseinandersetzung mit der zukünftigen Finanzlage auch die Absicht beeinflusst, ein Vorsorgeprodukt in den nächsten zwölf Monaten kaufen zu wollen.

Um die angesprochenen (direkten) Effekte zeitlich abzugrenzen, werden jene Befragten ausgeschlossen, die nach einer durchgeführten Berechnung sofort Geld für ein Altersvorsorgeprodukt angelegt haben. Aller Voraussicht nach haben sie im Fragebogen die Kaufabsicht in den folgenden Monaten als niedrig angegeben, was eine Verzerrung der Ergebnisse zur Folge haben könnte.

Wie Abb. 26 veranschaulicht, überlappen sich die Konfidenzintervalle der Mittelwerte der Altersvorsorgebereitschaft derjenigen mit und ohne Berechnung, und zwar unabhängig vom Vorsorgestatus.





**Abb. 26: Altersvorsorgebereitschaft und Berechnung der Alterseinkünfte**

Das bedeutet, dass die durchschnittliche Bereitschaft der Befragten mit und ohne Berechnung im gleichen Wertebereich liegt und keine Unterschiede aufgrund dieses Merkmals festzustellen sind.

Abb. 26 zeigt abermals die in dieser Untersuchung schon erläuterte Tendenz, dass die Befragten mit Altersvorsorge eine generell viel niedrigere Bereitschaft zur weiteren Altersabsicherung angeben als die Befragten ohne Altersvorsorge. Diese sind diesbezüglich eher unentschlossen. Die Tatsache einer Berechnung von Alterseinkünften scheint dabei die Befragten bezüglich ihrer Kaufabsicht in den nächsten zwölf Monaten nicht zu differenzieren. So kann die Hypothese, die diesen Zusammenhang postuliert, aufgrund der vorliegenden Daten nicht angenommen werden.

Dies lässt die Schlussfolgerung zu, dass eine Berechnung von Alterseinkünften als ein Motivationsinstrument eher für eine direkt darauf folgende Vorsorgehandlung dienen kann, aber nicht für eine spätere Vorsorgehandlung wirksam ist.

### 7.5.3 Lernen vom sozialen Umfeld

#### 7.5.3.1 Betrachtete Charakteristika

Kap. 5.2.6 legt ausführlich dar, wie der Faktor „Lernmöglichkeiten vom sozialen Umfeld“ im Kontext der Altersvorsorge charakterisiert und gemessen werden kann. In der vorliegenden Untersuchung wird darunter der Einfluss verstanden, der von Begegnungen mit Menschen im Ruhestand ausgeht und auf die Bereitschaft zur Altersvorsorge wirken kann. Die hierfür zu überprüfenden Hypothesen lauten:

- Das Vorhandensein von Kontakten mit Rentnern im engeren Familien- und Freundeskreis geht mit einer größeren Altersvorsorgebereitschaft einher.
- Die Art des Kontaktes hat einen Einfluss auf die Altersvorsorgebereitschaft.
- Das Nachdenken über die eigene Finanzsituation im Ruhestand infolge der Begegnungen mit Rentnern hat Einfluss auf die Altersvorsorgebereitschaft.

Die Hypothesen werden in dieser Reihenfolge im Folgenden behandelt.

### 7.5.3.2 Vorhandensein des Kontaktes mit Rentnern

Die Variable „Kontakt mit Rentnern“ ist binär. Die Befragten sollten angeben, ob sie in ihrem „engeren Familien- und Freundeskreis Kontakt mit Menschen haben, die schon im Ruhestand sind“. Erwartungsgemäß hat eine Mehrheit diese Frage bejaht (244 Befragte) und nur ein Fünftel verneint (67 Befragte).

Die deskriptive Analyse der Boxplots in Abb. 27 zeigt, dass das Vorhandensein der Kontakte kaum Einfluss auf die Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht in den nächsten zwölf Monaten hat.

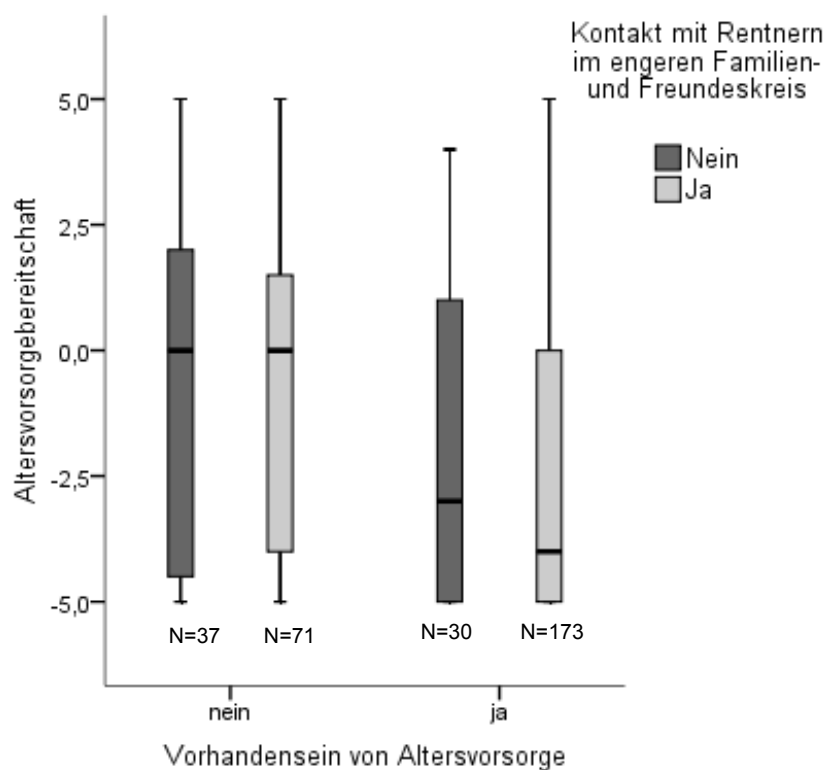


Abb. 27: Altersvorsorgebereitschaft und Kontakt mit Rentnern

Die befragten Personen, die bislang noch keine Vorsorgemaßnahmen getroffen haben, sind im linken Bereich der obigen Abbildung dargestellt. Sie zeigen eine vergleichbare Bereitschaft zur Altersvorsorge und zwar unabhängig davon, ob sie Menschen im Ruhestand in ihrem sozialen Umfeld haben oder nicht. In beiden Fällen liegt der Median der Altersvorsorgebereitschaft bei 0 und die arithmetischen Mittelwerte betragen -0,45 wenn kein Kontakt zu Rentnern vorhanden ist, bzw. -0,65 wenn ein solcher Kontakt vorliegt.

Bei den Befragten mit Altersvorsorge ist die Bereitschaft, weitere Verträge in den nächsten zwölf Monaten abzuschließen, eindeutig negativ und nimmt im Median den Wert -3 an, wenn keine Kontakte zu Rentnern bestehen und den Wert von -4 wenn Kontakte angegeben werden. Diese geringfügigen Unterschiede, die bereits anhand der deskriptiven Betrachtung von Boxplots offensichtlich waren, sind statistisch nicht signifikant (vgl. Anhang 8).<sup>774</sup>

Dies kann Folge der stark unterschiedlichen Gruppengröße sein, als auch auf die sehr vereinfachte Formulierung der Frage und ihre dadurch wenig differenzierende Funktion zurückgeführt werden. Deswegen ist eine genauere Betrachtung des Kontaktcharakters erforderlich, was der Untersuchungsgegenstand des folgenden Kapitels ist.

#### 7.5.3.3 Art des Kontaktes mit Rentnern

Zur Untersuchung der verschiedenen Kontaktarten mit Rentnern wird die Teilstichprobe von 244 Befragten ausgewertet, die angegeben haben, Ruheständler im engeren sozialen Umfeld zu haben.

Folgende Tab. 34 verdeutlicht, wie die Art des Kontaktes in der Befragung charakterisiert wurde. Da die Befragten mehrere Antwortkategorien auswählen konnten, weicht die Gesamtsumme der Nennungen von der Zahl der Befragten mit Kontakt zu Rentnern ab.

<b>Art des Kontaktes:</b>	<b>Häufigkeit</b>	<b>Prozent</b>
Gemeinsames Wohnen	28	9,4%
Gesellschaftliche Kontakte, wie z.B. Besuche, Ausflüge	196	65,8%
Unterstützung im Alltag, wie z.B. Einkäufe, Aufräumen	50	16,8%
Unterstützung bei Pflegebedürftigkeit	24	8,1%
Gesamt (Mehrfachnennungen möglich)	298	100,0%

**Tab. 34: Art des Kontaktes mit Rentnern**

Für die Überprüfung der Hypothese, dass die Art des Kontaktes im Zusammenhang mit der Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht stehen kann, werden die vier Kontaktarten ge-

<sup>774</sup> Zur Signifikanzprüfung wurde der nicht-parametrische U-Test nach Mann und Whitney durchgeführt, weil der Umfang der verglichenen Stichproben sehr unterschiedlich ist.

trennt als dichotome Variablen betrachtet, z.B. „Gemeinsames Wohnen“ ja / nein. Die Unterschiede in der Altersvorsorgebereitschaft wurden mittels U-Test nach Mann und Whitney auf Signifikanz überprüft (vgl. Anhang 9). Mit dem vorliegenden Datensatz kann die Abhängigkeit nur bestätigt werden, wenn gesellschaftliche Kontakte zu Rentnern, wie z.B. Besuche, gepflegt werden. Dieser Zusammenhang gilt allerdings nur für jene Befragten, die für ihr Alter schon vorsorgen. Da in der untersuchten Stichprobe diese Personen eher negative Bereitschaft zeigen, ihre Altersvorsorge in den nächsten zwölf Monaten noch weiter ausbauen zu wollen (Mittelwert bei Vorliegen der gesellschaftlichen Kontakte -2,04 und ohne Kontakte -3,5), sind die Ergebnisse der U-Tests wie folgt zu interpretieren: Befragte mit gesellschaftlichen Kontakten zu Rentnern unterscheiden sich signifikant von denjenigen, die über solche Kontakte nicht verfügen und zwar dahingehend, dass sie im Durchschnitt eine weniger ablehnende Haltung hinsichtlich weiterer Altersvorsorge haben.

Andere Begegnungsformen, die auf einen intensiveren Kontakt hindeuten könnten, wie gemeinsames Wohnen und Unterstützung im Alltag sowie im Pflegefall, scheinen in der untersuchten Stichprobe keine Wirkung auf die Vorsorgebereitschaft zu haben.

Dieses Ergebnis kann so erklärt werden, dass bei einem alltäglichen Kontakt Gewöhnungseffekte eintreten, wodurch diese Begegnungen die Rolle eines Auslösers nicht mehr ausüben. Es ist denkbar, dass ähnliche Prozesse auch bei einer Betreuung von Pflegebedürftigen vorliegen. Eine weitere Erklärung hat statistischen Hintergrund und bezieht sich darauf, dass die verglichenen Stichproben von sehr unterschiedlichem Umfang sind (z.B. Unterstützung bei Pflegebedürftigkeit: 24 ja-Antworten und 220 nein-Antworten).

Der grundlegende Erkenntnisgewinn zur untersuchten Fragestellung ist, dass Rentner als Bezugsgruppe für Lernprozesse hinsichtlich der Altersvorsorge möglicherweise relevant sind und dass die Alterserfahrung differenziert betrachtet werden sollte. So kann vermutet werden, dass nicht alltägliche Erfahrungen, sondern gesellschaftliche Kontakte anregend für den Abschluss von Altersvorsorge sind. Die Ergebnisse zeigen somit weiteren Forschungsbedarf auf, insbesondere hinsichtlich der Fragestellung, *wie* vom sozialen Umfeld der Älteren gelernt wird und wie sich diese Effekte verhaltenswissenschaftlich erklären lassen.

#### 7.5.3.4 Induziertes Nachdenken über die eigene Finanzlage im Alter

Im Anschluss an die Kontaktart mit Rentnern wurde gefragt, inwieweit diese Begegnungen die befragten Personen dazu bringen, über ihre eigene finanzielle Lage im Ruhestand nachzudenken. Abb. 28 zeigt, dass die meisten Befragten sich dazu gelegentlich Gedanken machen.

### Inwieweit bringen Sie die Begegnungen mit den Rentnern im engeren Familien- und Freundeskreis dazu, über Ihre finanzielle Lage im Ruhestand nachzudenken?

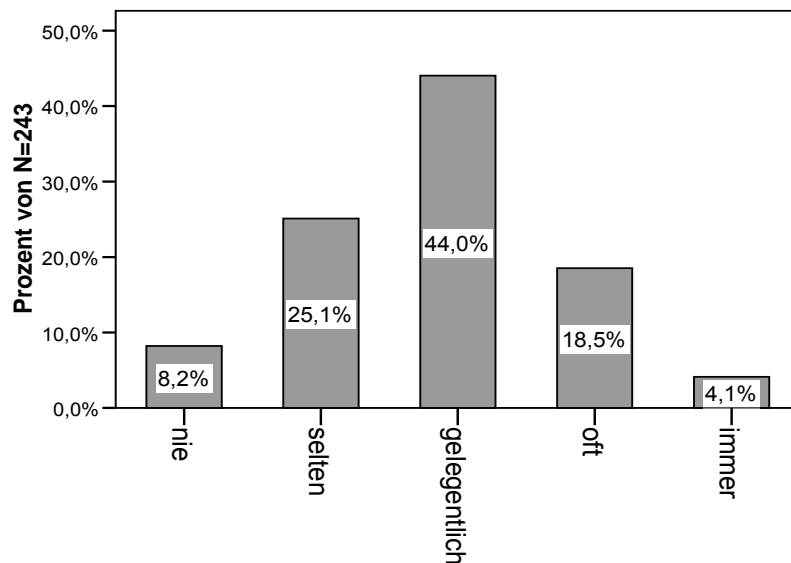


Abb. 28: Nachdenken über die eigene Finanzsituation im Ruhestand

Da das Nachdenken mit einer 5-stufigen Ordinalskala der Intensität gemessen wird, wird der Zusammenhang mit der Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht mit der Korrelation nach Spearman überprüft. Es ergibt sich ein Abhängigkeitsindikator in Höhe von ,219, der allerdings ausschließlich für die Gruppe der bereits vorsorgenden Befragten gilt. Dies verweist auf einen leichten, jedoch hoch signifikanten ( $\alpha = ,004$ ) Zusammenhang zwischen dem Nachdenken über Altersvorsorge und dem Vorhaben, ein weiteres Finanzprodukt in den nächsten zwölf Monaten kaufen zu wollen. Mit den genannten Einschränkungen kann die eingangs des Kapitels angeführte Hypothese als vorläufig bestätigt gelten.

## 7.5.4 Schätzbarkeit des Finanzbedarfs im Ruhestand

### 7.5.4.1 Geschätzter Finanzbedarf im Ruhestand – Überblick

Im Fragebogenkomplex zur Versorgungslücke wurden Befragte gebeten, geschätzte Angaben zu machen, wie viel Geld sie ungefähr im Ruhestand ihrer Meinung nach benötigen werden. Die Hypothese hierzu lautet, dass je höher der Finanzbedarf eingeschätzt wird, desto größer ist die als Kaufabsicht erfasste Altersvorsorgebereitschaft (vgl. Forschungsprogramm in Kap. 5.4). Dieser Zusammenhang ergibt sich aus der sachlogischen Vermutung, dass das Einsehen der finanziellen Bedürfnisse Handlungsabsichten anregen kann, die zur Veränderung der gegebenen Situation führen können.

Ausgehend von den aktuellen Lebenshaltungskosten gaben die Befragten einen Betrag an, den sie monatlich als nötig erachten, um den gewohnten Lebensstandard im Ruhestand beibehalten zu können. Inflation wurde nicht berücksichtigt.

Die Antwortvorgaben waren in sechs Klassen von unter 1.000€ bis zu über 5.000€ eingeteilt, und die Intervallgröße betrug jeweils 1.000€. Die Festlegung der Intervalle wurde mit Experten aus der Finanzwirtschaft im Entwicklungs-Pretest diskutiert.<sup>775</sup> Tab. 35 zeigt die Verteilung der Angaben der Befragten.

<b>Antwortkategorien:</b>	<b>Häufigkeit</b>	<b>Anteile in %</b>	<b>Kumulierte %</b>
unter 1.000 Euro	20	6,4	6,4
1.000 Euro bis unter 2.000 Euro	147	47,3	53,7
2.000 Euro bis unter 3.000 Euro	81	26,0	79,7
3.000 Euro bis unter 4.000 Euro	17	5,5	85,2
4.000 Euro bis unter 5.000 Euro	1	,3	85,5
über 5.000 Euro	2	,6	86,2
Das lässt sich jetzt überhaupt nicht einschätzen.	43	13,8	100,0
<b>Gesamt</b>	<b>311</b>	<b>100,0</b>	

**Tab. 35: Eingeschätzter Finanzbedarf im Ruhestand**

Um einerseits Antwortverweigerungen zu vermeiden und andererseits die Befragten nicht zu einer Angabe zu zwingen, wurde zusätzlich die Kategorie „Das lässt sich jetzt überhaupt nicht einschätzen“ hinzugefügt. Der Entwicklungs-Pretest mit Testpersonen deutete darauf hin, dass diese Ausformulierung problemgerechter ist als die in solchen Fällen übliche „weiß nicht“-Antwort, denn die Testpersonen sahen den Grund für fehlende Antwortangaben eher in der Unmöglichkeit, eine solche Auskunft zum aktuellen Zeitpunkt zu geben, als in ihrem Unwissen.

43 Befragte, die meinten, den im Ruhestand erforderlichen Geldbetrag nicht einschätzen zu können, werden aus der weiteren Analyse ausgeschlossen. Bevor dies erfolgt geht das folgende Kapitel auf die soziodemographischen Charakteristika dieser Personen kurz ein.

#### 7.5.4.2 Schwierigkeiten bei der Einschätzung des Finanzbedarfs im Ruhestand

Ziel der deskriptiven Analyse im vorliegenden Kapitel ist, einen ersten Einblick in die soziodemographische Zusammensetzung jener Gruppe von Befragten zu gewinnen, die angegeben haben, sich den Finanzbedarf im Ruhestand zum aktuellen Zeitpunkt monetär nicht vorstellen zu können. Tab. 36 fasst die Häufigkeitsstatistik hierzu nach unterschiedlichen Merkmalen zusammen, deren Auswahl sachlogisch erfolgte.

<sup>775</sup> Vgl. dazu Kap. 6.4.

<b>Eigenschaften und Anzahl der Befragten</b>				<b>Zusammen</b>
<b>Geschlecht</b>				
männlich 21		weiblich 22		43
<b>Berufsstatus</b>				
Arbeiter 15	Angestellte 22	Beamte 3	Selbstständige 3	43
<b>Familienstand</b>				
verheiratet 16		ledig 26		42
<b>Bildungsstand</b>				
Nicht-Akademiker 27		Akademiker 16		43
<b>Persönliches Nettoeinkommen im Monat</b>				
unter 1.300€ 20	1.300€ bis unter 1.500€ 6	1.500€ bis unter 2.000€ 6	2.000€ und mehr 6	38
<b>Berechnung der künftigen Alterseinkünfte</b>				
nein 32		ja 11		43
<b>Alter</b>				
Mittelwert = 36,3 Jahre; Standardabweichung = 10,7; Median = 36 Jahre; Q1 = 26; Q3 = 46, Modal = 5 Befragte im Alter 26 Jahre				

**Tab. 36: Schwierigkeiten bei der Einschätzung des Finanzbedarfs im Ruhestand**

In der Gruppe der Befragten, die Probleme hatten, den Finanzbedarf einzuschätzen, ist der Anteil der Männer und Frauen beinahe gleich. In Hinblick auf den Berufsstatus dominieren Angestellte und Arbeiter. Bei Familien- und Bildungsstand überwiegen die Ledigen und die Nicht-Akademiker.<sup>776</sup> In Hinblick auf das persönliche Einkommen ist eine Häufung der Befragten in der Klasse unter 1.300€ monatlich zu beobachten. Unter den Befragten mit Problemen bei der Einschätzung des Finanzbedarfs war zudem die Gruppe ohne Berechnung der Alterseinkünfte drei Mal so groß wie die Gruppe derjenigen, die sich schon einmal mit der Finanzsituation im Ruhestand rechnerisch befasst haben.

Ob die hier nur überblicksartig dargestellten Charakteristika für die Menschen kennzeichnend sind, die sich ihren zukünftigen Finanzbedarf zahlenmäßig nicht vorstellen können, verlangt weitergehende Vergleiche mit den Personen, die keine Schwierigkeiten bei der Einschätzung hatten, was aber über das Forschungsprogramm dieser Arbeit hinausgeht.

#### 7.5.4.3 Geschätzter Finanzbedarf im Ruhestand und Altersvorsorgebereitschaft

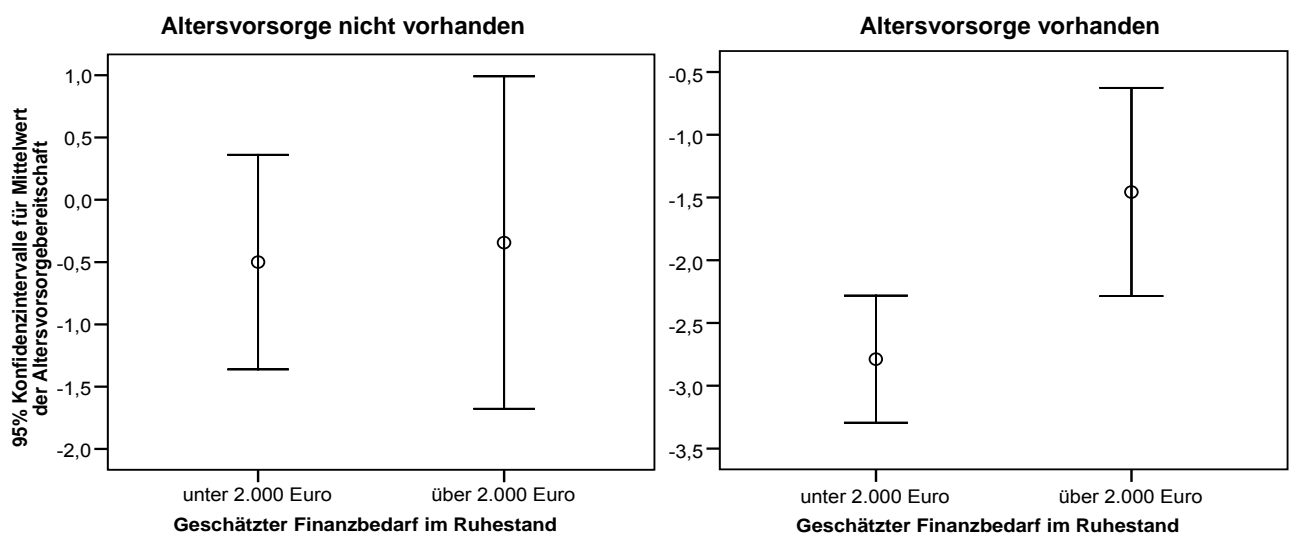
Wie aus Tab. 35 ersichtlich ist, standen sechs Einkommensklassen für den Finanzbedarf zur Auswahl. Es soll nun eine Post-Hoc-Analyse durchgeführt werden, um festzustellen, inwieweit sich die Befragten mit unterschiedlich hohen Angaben zum erwarteten Finanzbedarf

<sup>776</sup> Als Nicht-Akademiker werden Personen mit dem höchsten Bildungsabschluss bis einschließlich des Abiturs verstanden. Mehr dazu findet sich in Kap. 6.3.2, in dem soziodemographische Charakteristika der Stichprobe besprochen werden.

hinsichtlich ihrer Altersvorsorgebereitschaft unterscheiden. Diese statistische Analyse vergleicht die Mittelwerte der Altersvorsorgebereitschaft in den einzelnen Gruppen und überprüft die gefundenen Unterschiede auf Signifikanz (vgl. Anhang 10). Wie in Kap. 7.3 dargelegt, wird die Altersvorsorgebereitschaft auf einer 11-stufigen Skala gemessen, die einen Wertebereich von -5 bis +5 und Intervalle mit Breite 1 aufweist.

Die Ergebnisse der Post-Hoc-Analyse führen zu dem folgenden Schluss: Für die Gruppe der bereits vorsorgenden Befragten gilt, dass diejenigen mit einem geschätzten Finanzbedarf zwischen 1.000€ bis unter 2.000€ sich in ihrer Bereitschaft, ein weiteres Vorsorgeprodukt zu kaufen, signifikant von den Befragten mit höheren Finanzbedürfnissen unterscheiden. In der Gruppe ohne Altersvorsorgemaßnahmen können keine signifikanten Unterschiede der Altersvorsorgebereitschaft in Abhängigkeit vom geschätzten Finanzbedarf gefunden werden.

Folglich erweist es sich als zweckmäßig, nur zwei Gruppen von Befragten zu vergleichen: jene mit einem geschätzten Finanzbedarf bis unter 2.000€ und jene mit einem Finanzbedarf in Höhe von 2.000€ und mehr. Abb. 29 zeigt die 95%-Konfidenzintervalle für den Mittelwert der Altersvorsorgebereitschaft in den einzelnen betrachteten Gruppen und Tab. 37 enthält weitere Angaben zur Verteilung der gemessenen Werte für die Altersvorsorgebereitschaft.



**Abb. 29: Altersvorsorgebereitschaft und geschätzter Finanzbedarf im Ruhestand**



	<b>Altersvorsorgebereitschaft</b>			
<b>Geschätzter Finanzbedarf</b>	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler des Mittelwertes
<b>Befragte ohne Altersvorsorge</b>				
unter 2.000€	54	-,500	3,1533	,4291
2.000€ und mehr	32	-,344	3,6993	,6539
<b>Befragte mit Altersvorsorge</b>				
unter 2.000€	113	-2,788	2,7188	,2558
2.000€ und mehr	69	-1,457	3,4543	,4158

**Tab. 37: Altersvorsorgebereitschaft und geschätzter Finanzbedarf im Ruhestand**

Im Einklang mit den vorherigen Ausführungen weist der t-Test für Mittelwertdifferenzen darauf hin, dass nur die Ergebnisse für die Gruppe der Befragten mit Altersvorsorge statistisch signifikant sind (vgl. Tab. 38).

	Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
	F	Sig.	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler	95% Konfidenzintervall der Differenz	
								untere	obere
<b>Befragte ohne Altersvorsorge</b>									
Varianzen sind gleich	2,738	,102	-,208	84	<b>,836</b>	<b>-,1563</b>	,7507	-1,6491	1,3366
<b>Befragte mit Altersvorsorge</b>									
Varianzen sind gleich	14,750	,000	-2,887	180	,004	-1,3311	,4611	-2,2409	-,4213
Varianzen sind nicht gleich			-2,727	118,852	<b>,007</b>	<b>-1,3311</b>	,4882	-2,2978	-,3644

**Tab. 38: Altersvorsorgebereitschaft und geschätzter Finanzbedarf im Ruhestand (t-Test)**

Im ersten Fall (Befragte ohne Altersvorsorge) ist die Irrtumswahrscheinlichkeit von über 83% zu groß, um die Hypothese über den Zusammenhang zwischen dem erwarteten Finanzbedarf und der Altersvorsorgebereitschaft anzunehmen. Im zweiten Fall (Befragte mit Altersvorsorge) kann man mit einer Wahrscheinlichkeit von 99,3% davon ausgehen, dass die unterschiedlichen Bereitschaftsausprägungen real und nicht auf zufällige Schwankungen in der Stichprobe zurückzuführen sind. Da die Annahme der Varianzhomogenität (Levene-Test) abgelehnt wurde, sind die Ergebnisse des Welch-Tests in der Zeile „Varianzen sind nicht gleich“ zu betrachten.

Die Befragten, die ihren Finanzbedarf im Ruhestand mit 2.000€ und mehr einschätzen, zeigen durchschnittlich eine größere Bereitschaft, ein weiteres Vorsorgeprodukt zu kaufen als die Befragten mit niedrigeren Finanzbedürfnissen im Alter. Somit hat sich die Hypothese bestätigt, dass der höhere Finanzbedarf im Ruhestand mit größerer Bereitschaft einhergeht,

aber nur bei den bereits Vorsorgenden. Dabei ist daran zu erinnern, dass die Bereitschaft dieser Gruppe im negativen Bereich liegt. Der höher eingeschätzte Finanzbedarf geht also mit einer leicht ablehnenden Haltung zur weiteren Beschaffung von Vorsorgeprodukten einher.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Fähigkeit, die zukünftigen Finanzbedürfnisse antizipieren zu können, für die Vorsorgeabsicht relevant ist. Die Befragtengruppe mit höheren Erwartungen an den Finanzbedarf im Ruhestand hat eine weniger negativ ausgeprägte Bereitschaft, zusätzliche Altersvorsorge zu betreiben. Dies kann neben dem Bewusstsein der künftigen Finanzbedürfnisse auch aus der intensiveren Auseinandersetzung dieser Personen mit Altersvorsorge insgesamt resultieren. Dafür spricht die Tatsache, dass die beobachteten Zusammenhänge nur für diejenigen Befragten gelten, die mindestens ein Altersvorsorgeprodukt bereits besitzen.

## **7.5.5 Verständnis finanzieller Fragen**

### 7.5.5.1 Hypothesen und Untersuchungsfragen

Das Verständnis von finanziellen Fragen wird in der vorliegenden Arbeit mit der Technik der Selbsteinschätzung gemessen. Die Befragten geben dabei individuelle Urteile ab, wie gut sie sich in den zehn ausgewählten Finanzfragen auskennen. Das Messinstrument hierzu ist in Kapitel 5.2.7 ausführlich beschrieben und dort in Tab. 8 zusammengefasst. Ziel ist es, das subjektive Finanzwissen im Bereich der Altersvorsorge zu ermitteln und dessen Einfluss auf die Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht zu überprüfen. Dies findet Ausdruck in der folgenden Hypothese (vgl. dazu Forschungsprogramm im Kap. 5.4):

- Je höher das subjektive Finanzwissen im Bereich der Altersvorsorge ist, desto größer ist die Altersvorsorgebereitschaft.

Zudem werden aufgrund der bisherigen Forschung zur Financial Literacy folgende Untersuchungsfragen abgeleitet:

- Wie hoch schätzen die Befragten ihr subjektives Finanzwissen ein bezüglich der Fragen, die für Altersvorsorge als relevant definiert wurden?
- Gibt es gruppenspezifische Unterschiede im Ausmaß des subjektiven Finanzwissens?
- Welche Informationsquellen zur Altersvorsorge werden bevorzugt?

Die gestellten Fragen zur Selbsteinschätzung des Finanzwissens beinhalten einerseits allgemeine Themen, wie z.B. Zinseszinsseffekt, Vergleich von Anlageformen, Einschätzung der Lebenserwartung usw.; andererseits beziehen sie sich auf spezifische Regelungen, wie z.B. Recht auf Entgeltumwandlung, Nutzung der Renteninformation usw., deren Inanspruchnahme mit dem Versichertenstatus in der gesetzlichen Rentenversicherung verbunden ist. Theoretisch gesehen kann daher eine korrekte Beantwortung aller Fragen nur von den Befragten erwartet werden, die in der gesetzlichen Rentenversicherung versichert sind. In der vorliegenden Stichprobe sind dies 282 Personen. Sie wurden mit einer Frage nach dem Vorhandensein von Ansprüchen auf gesetzliche Rente gefiltert und machen 90% der gesamten Stichprobe aus.<sup>777</sup> Neben den Arbeitern und Angestellten umfasst diese Gruppe auch zwei Beamte, die wahrscheinlich ein Angestelltenverhältnis zu Beginn ihrer Berufslaufbahn hatten und hierüber Anwartschaften auf gesetzliche Rente erwarben. Zudem gab es 25 Selbstständige, die möglicherweise entweder freiwillig versichert sind oder in der Vergangenheit der Versicherungspflicht aus einem Arbeitsverhältnis unterlagen.

Im Folgenden wird zuerst die Selbsteinschätzung der Befragten hinsichtlich einzelner Finanzthemen behandelt und dann die gruppenspezifischen Unterschiede. Darauf folgend wird analysiert, welchen Einfluss das Verständnis von finanziellen Fragen auf die Altersvorsorgebereitschaft in den nächsten zwölf Monaten einnimmt. Abschließend wird der Frage nachgegangen, welche Möglichkeiten bei der Informationssuche über Altersvorsorge bevorzugt werden.

#### 7.5.5.2 Selbsteinschätzung des für Altersvorsorge relevanten Finanzwissens

Abb. 30 gibt Auskunft darüber, wie die Befragten ihren eigenen Wissensstand zu jeder Finanzfrage eingeschätzt haben.

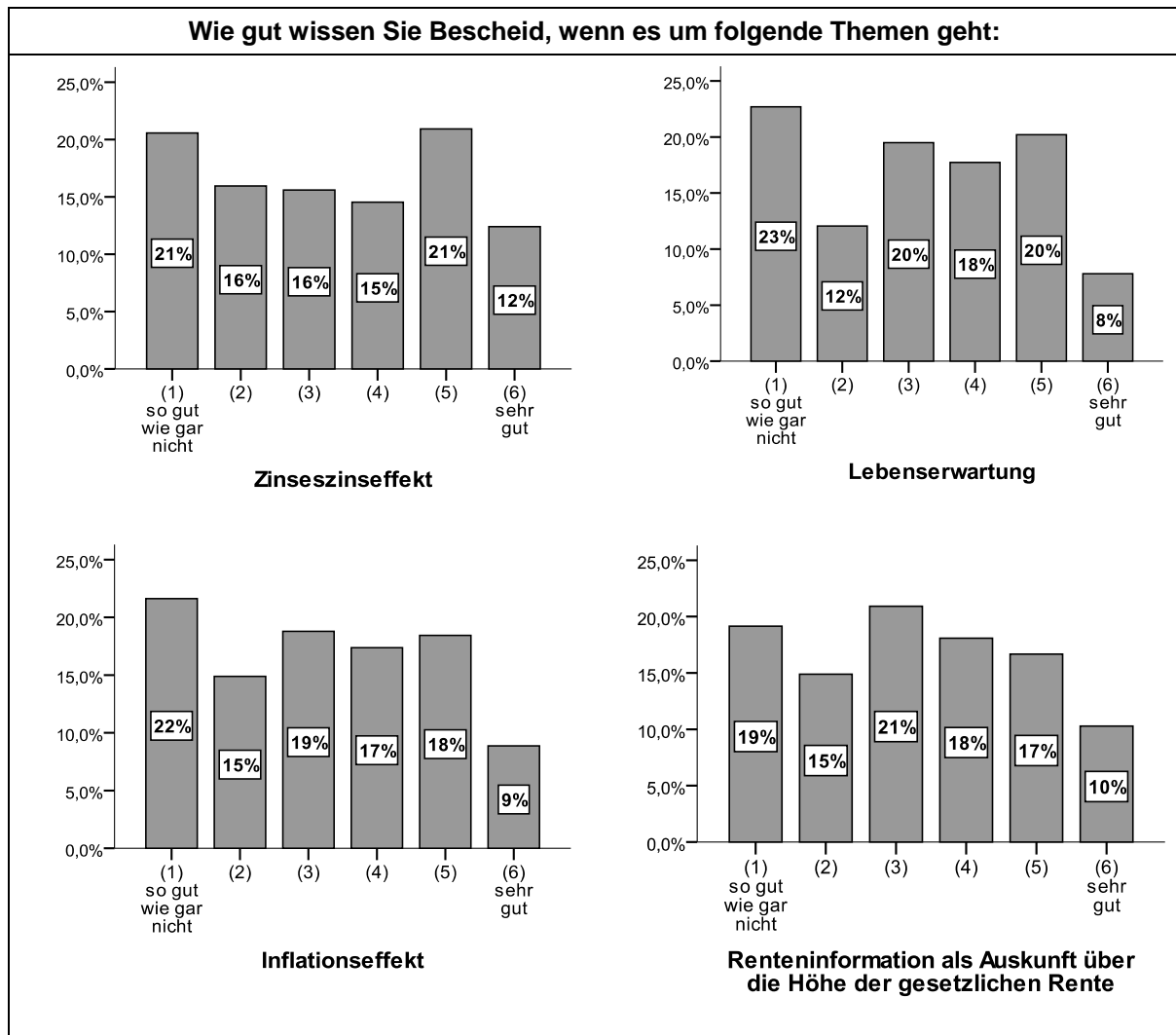
Bei der Interpretation der Skala ist eine strenge Trennung zwischen einem niedrigen und hohen Wissensstand schwierig und kann nur näherungsweise vorgenommen werden. Die Werte 1, 2 und 3 deuten auf eine Selbsteinschätzung hin, die einem geringen Finanzwissen zu der jeweiligen Frage entspricht. Der restliche Bereich der Skala (4-6) entspricht hingegen der Einschätzung, gut bzw. sehr gut informiert zu sein.

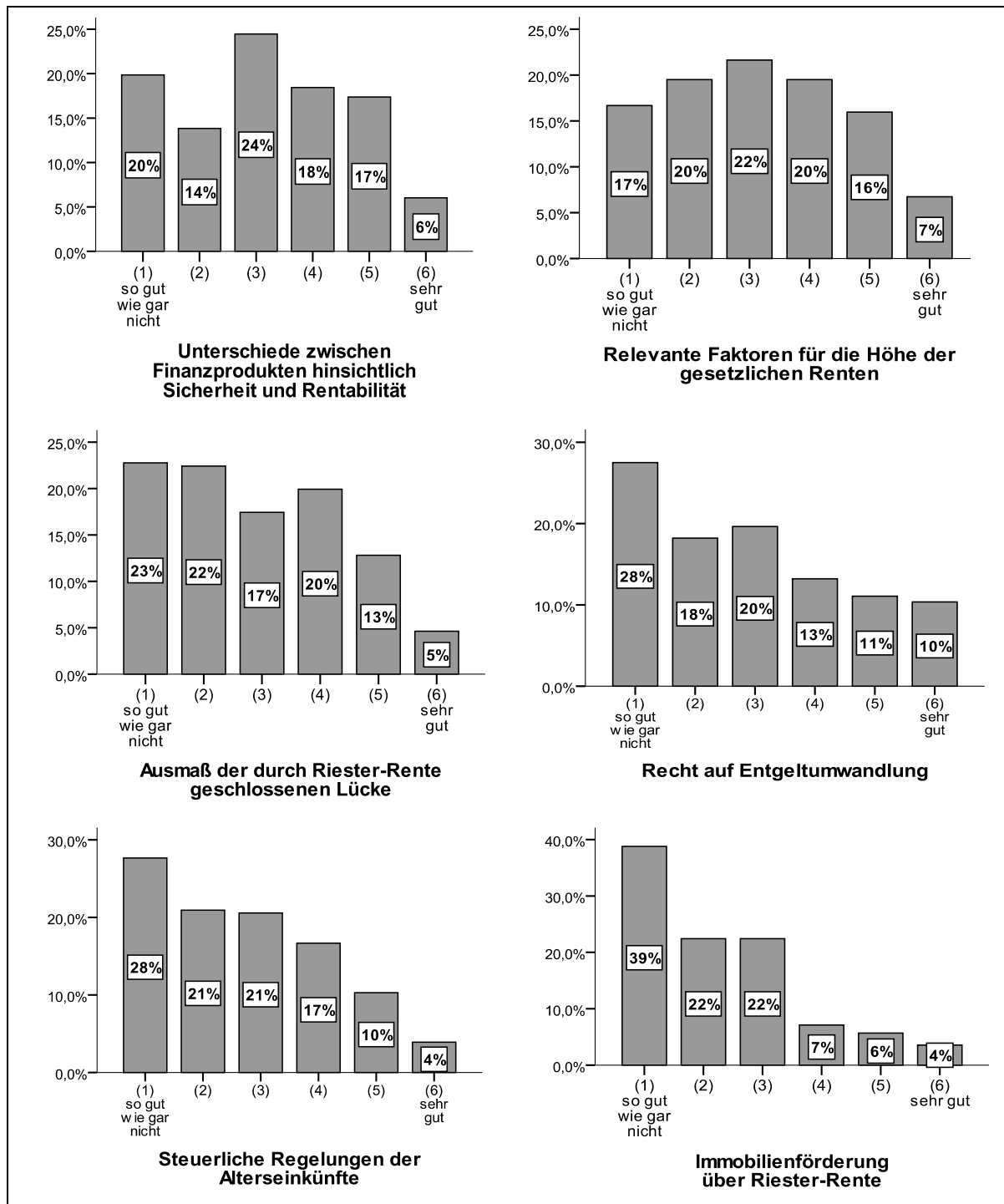
Die generelle Erkenntnis der deskriptiven Analyse ist, dass der eingeschätzte Wissensstand über die für Altersvorsorge relevanten Fragen als mittelmäßig zu interpretieren ist. So zeigt sich eine relativ stabile Gruppe von ungefähr 20% der Befragten, die in ihrer Selbsteinschät-

---

<sup>777</sup> Die restlichen 29 befragten Personen, die die Frage nach den Anwartschaften auf gesetzliche Rente verneint haben, wurden aus der Analyse ausgeschlossen. Man ist dabei davon ausgegangen, dass diese Personen, spezifische Fragen, die mit den Regelungen der gesetzlichen Renten verbunden sind, nicht beantworten können.

zung kaum Wissen über die einzelnen Fragen besitzen (erster Balken). Nur in Fällen, die spezifisches Wissen zu steuerlichen und rechtlichen Neuerungen verlangen, liegt der Teil der „Unwissenden“ bei 30% bzw. 40%. Leicht über 50% der Befragten haben sich in der Mehrheit der Fragen im unteren Bereich der Skala eingestuft. Folglich haben sich jeweils 30% bis 48% in den positiv zu interpretierenden Bereich von 4 bis 6 eingestuft.





**Abb. 30: Einschätzung des eigenen Finanzwissens**

Betrachtet man die einzelnen Wissensbereiche, haben die Befragten angegeben, relativ gut darüber Bescheid zu wissen, wie der Zinseszinsseffekt funktioniert, welchen Einfluss die Inflation auf ihre Geldanlagen hat, wie hoch ungefähr die Lebenserwartung für Gleichaltrige ist sowie dass sie die geschätzte Höhe der gesetzlichen Rente der Renteninformation entnehmen können.

Leicht schlechter wird das subjektive Wissen bezüglich der Finanzprodukte eingeschätzt. Dabei geht es darum, ob die Befragten Bescheid wissen, wie sich Aktien, Investmentfonds und Lebensversicherungen hinsichtlich ihrer Sicherheit und Rentabilität unterscheiden. 42% der Befragten haben eingeschätzt, darüber gut Bescheid zu wissen. Mittleres Wissen besteht zudem darüber, welche Faktoren die Höhe der gesetzlichen Renten beeinflussen.

Ein geringerer Kenntnisstand ist bei den Fragen zu beobachten, die sich auf die Rentenreformen in den Jahren 2001 und 2005 beziehen. So haben 63% der Befragten angegeben, dass sie die Höhe der reformbedingten Absenkung des gesetzlichen Rentenniveaus nicht kennen. 65% ist nicht bekannt, dass sie ein Recht auf Entgeltumwandlung haben.

Im Weiteren gaben die Befragten an, ebenfalls wenig Wissen zu steuerlichen Regelungen der Alterseinkünfte zu haben. Das seit dem 1. Januar 2005 geltende Alterseinkünftegesetz (AltEinkG), das einen schrittweisen Übergang zur nachgelagerten Besteuerung eingeleitet hat, scheint unbekannt zu sein. Das Wissen über die steuerlichen Änderungen aus 2005 war auch Gegenstand einer Studie von Krieger (2007). Die dort Befragten waren Studenten, weshalb ein direkter Vergleich mit der Stichprobe der Berufstätigen erschwert ist. Dennoch ist er für das Gesamtbild und wegen der angewendeten Technik der Selbsteinschätzung aufschlussreich. So hat die Studie von Krieger aufgezeigt, dass die Studenten ihren eigenen Wissensstand über die neue Besteuerung der Finanzprodukte zur Altersvorsorge und der gesetzlichen Rente ebenfalls als schlecht beurteilen.<sup>778</sup>

Besonders wenig Kenntnis ist bei der Frage zu verzeichnen, ob die Riester-Förderung für die Immobilienfinanzierung genutzt werden kann. Dieses Ergebnis ist offensichtlich darauf zurückzuführen, dass der sogenannte „Wohn-Riester“, also die Miteinbeziehung der selbstgenutzten Immobilie in die steuerlich geförderte Altersvorsorge, unmittelbar vor der Datenerhebung zur vorliegenden Untersuchung verabschiedet wurde.<sup>779</sup> Eine Sensibilisierung für dieses Thema war dennoch zu erwarten, denn die Immobilie wird als ein hervorragendes und „ideales“ Instrument der Altersvorsorge wahrgenommen.<sup>780</sup>

Um zu einem allgemeineren Bild der Financial Literacy zu gelangen, empfiehlt es sich, die Selbsteinschätzungen der finanziellen Wissensfragen gemeinsam zu betrachten und sie zu einem Index aufzusummieren. Diese Vorgehensweise ist berechtigt, da eine Faktorenanalyse

---

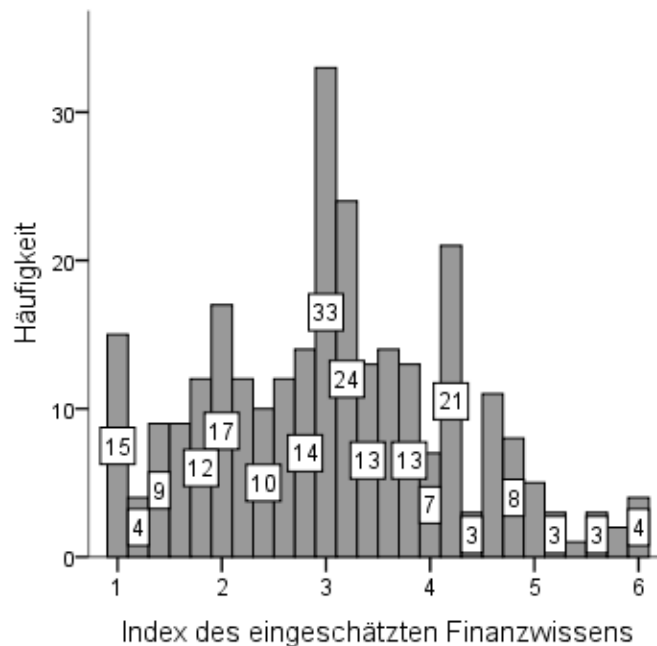
<sup>778</sup> Vgl. (Krieger 2007, S. 197f).

<sup>779</sup> Das Eigenheimrentengesetz wurde vom Bundesrat am 4. Juli 2008 verabschiedet und ist rückwirkend zum 1. Januar 2008 in Kraft getreten. Die Befragung wurde im Zeitraum 1. Oktober bis 5. November 2008 durchgeführt.

<sup>780</sup> Vgl. (Postbank 2008) für die Fragestellung nach der „idealen Form der Altersvorsorge“. Empirische Ergebnisse zur Immobilie als Mittel der Altersvorsorge sind in der vorliegenden Arbeit in den Kap. 7.2.3 (Instrumente der Altersvorsorge) und Kap. 7.2.4 (Assoziationen zur „eigenen Altersvorsorge“) zu finden.

se zur Ermittlung von Zusammenhängen zwischen den zehn Finanzfragen nur eine Komponente extrahiert hat (vgl. Anhang 11).

Wie in den vorherigen Auswertungen wird ein Index gebildet durch Addition der Skalenwerte für jeden Befragten über alle zehn Wissensfragen.<sup>781</sup> Schließlich wird der Index des eingeschätzten Finanzwissens im Bereich der Altersvorsorge auf den Wertebereich von 1 bis 6 normiert. Abb. 31 stellt die Häufigkeitsverteilung des Index in der gesamten Stichprobe dar.



**Abb. 31: Index für das subjektive Finanzwissen im Bereich der Altersvorsorge**

Die Lageparameter (unteres Quartil bei 2,10; Median bei 3,00 mit Mittelwert 3,03 und oberes Quartil bei 3,80) weisen auf eine näherungsweise Normalverteilung des gesamten Index hin, was mit dem K-S-Test bestätigt wurde ( $p$ -Wert von ,32). Gemäß dem Gesamtindex zeigen die Befragten ein durchschnittliches Verständnis von finanziellen Fragen. Sie stufen sich nicht als Finanzexperten ein, vermeiden aber, sich als vollständig unwissend einzuschätzen.

Aufgrund der Ausführungen in diesem Kapitel wird ersichtlich, dass die Befragten vor allem bei „neuen“ Themen Wissensdefizite zugaben. Damit sind sowohl kürzlich umgesetzte Regelungen wie „Wohn-Riester“ gemeint sowie bereits länger eingeführte Änderungen wie die Reform der Besteuerung der Alterseinkünfte und die Entgeltumwandlung, die allerdings als kompliziert angesehen werden können und somit schwer vermittelbar sind. Im Gegensatz dazu ist bei den „alten“ Themen wie Zinseszins, Inflation und grundlegende Produkteigenschaften eine stärkere Überzeugung von der eigenen Finanzkompetenz vorzufinden. Die Kenntnisse zu diesen Fragen ergeben sich nicht nur aus der Debatte um die Altersvorsorge,

<sup>781</sup> Die Begründung der Vorgehensweise bei der Bildung der additiven Indices ist in Kap. 7.4.1.2 zu finden.

sondern aus dem Umgang mit Finanzen insgesamt. Es ist naheliegend, dass die Begriffe häufiger im Alltag gehört werden und dadurch stärker im Gedächtnis verankert sind. Aus der Interpretation der Wissensunterschiede bei „neuen“ und „alten“ Themen ergibt sich die interessante Frage für weitere Forschungen, ob sich eine eventuelle Überschätzung der eigenen Kenntnisse (Overconfidence) durch „Gewöhnungseffekte“ und passives Lernen erklären lässt.

#### 7.5.5.3 Gruppenunterschiede im subjektiven Finanzwissen zur Altersvorsorge

Die bisherigen Studien zur Financial Literacy sowohl im deutschen als auch im internationalen Raum weisen auf gruppenspezifische Unterschiede im objektiv ermittelten Finanzwissen hin.<sup>782</sup> Der folgende Abschnitt beschäftigt sich mit der Frage, ob ähnliche Unterschiede in Hinblick auf das subjektive, d.h. selbst eingeschätzte Finanzwissen vorhanden sind.

Tab. 39 stellt die deskriptive Statistik zu Mittelwerten des gesamten Index für das subjektive Finanzwissen in verschiedenen Gruppen dar. Der Index nimmt - wie im vorausgegangenen Kapitel dargestellt - Werte von 1 bis 6 an und beschreibt damit den geschätzten Wissensstand von „so gut wie gar nicht“ bis „sehr gut“. Die vorgefundenen Differenzen im subjektiv eingeschätzten Finanzwissen in Abhängigkeit von verschiedenen Merkmalen werden auf Signifikanz überprüft und zwar mit dem t-Test bei binären unabhängigen Variablen und mit der Varianzanalyse bei mehreren Ausprägungen einer kategorialen Variablen. Die erforderliche Varianzhomogenität ist gegeben. Bei metrisch und ordinal skalierten Daten wird die Korrelationsrechnung verwendet. Die detaillierten Ergebnisse der Tests sind in Anhang 11 zu finden.

Im Folgenden werden die statistisch signifikanten Gruppenunterschiede näher besprochen.

Im Einklang mit dem vorangegangenen Abschnitt, in dem die Gesamtbetrachtung des subjektiven Finanzwissens im Mittelpunkt stand, hat sich in den Gruppenvergleichen ebenfalls ein kleines bis mittleres Wissensniveau herausgestellt. Die Mittelwerte liegen zwischen 2,43 und 3,68.

Die Gruppe mit niedrigem subjektiven Wissensniveau umfasst Frauen, Personen mit einem persönlichen Nettoeinkommen bis 1.300€, Arbeiter,<sup>783</sup> Nicht-Akademiker, jüngere Personen sowie Nicht-Vorsorgende, Nicht-Leser der Renteninformation und Personen, die bisher keine Berechnung der Alterseinkünfte vorgenommen haben. Die Unterschiede hinsichtlich Ge-

---

<sup>782</sup> Für einen Überblicksartikel vgl. (Lusardi und Mitchell 2007c) für die USA und (Leinert 2004a) für Deutschland.

<sup>783</sup> In Bezug auf den Berufsstatus kommen signifikante Unterschiede nur zwischen Arbeitern und Angestellten vor. Mit dem für die vorliegende Untersuchung erhobenen Datensatz konnten keine Schlüsse über die Signifikanz des höheren Wissens der Selbstständigen gezogen werden.



schlecht, Einkommen, Bildung und Alter stimmen mit den bisherigen empirischen Erkenntnissen zur Financial Literacy überein.<sup>784</sup>

		Index des Finanzwissens im Bereich der Altersvorsorge				
Ausprägung	N	Mittelwert	St. Abweichung	Fehler der St. Abweichung	Sig.	
<b>Soziodemographische Merkmale</b>						
Geschlecht	männlich	152	3,26	1,145	,093	,000
	weiblich	127	2,76	1,149	,102	
Monatliches persönliches Einkommen in €-Klassen <sup>1)</sup>	unter 1.300	99	2,43	1,026	,103	,000
	1.300 bis unter 2.000	106	3,13	1,038	,101	
	2.000 und mehr	65	3,68	1,164	,144	
Berufsstatus	Arbeiter	85	2,76	1,096	,119	,028
	Angestellte	169	3,17	1,211	,093	
	Selbstständige	23	3,05	1,013	,211	
	Beamte	2	Ausgeschlossen wegen geringer Anzahl			
Familienstand	nicht verheiratet	161	2,93	1,138	,090	n.s.
	verheiratet	117	3,19	1,194	,110	
Mit Partner lebend	ja	197	3,09	1,194	,085	n.s.
	nein	81	2,89	1,117	,124	
Höchster Bildungsabschluss	Nicht-Akademiker	194	2,86	1,148	,082	,000
	Akademiker	85	3,43	1,130	,123	
Alter in Jahren	Spannweite 20-55	279	Pearson Korrelation r = ,167**			
<b>Indikatoren der Finanzerfahrung</b>						
Berechnung der Alterseinkünfte	ja	105	3,55	1,264	,123	,000
	nein	174	2,72	,991	,075	
Lesen der Renteninformation	ja	157	3,37	1,156	,092	,000
	nein	89	2,72	1,074	,114	
Vorhandensein der Altersvorsorge	nein	96	2,51	1,037	,106	,000
	ja	183	3,31	1,145	,085	
Anzahl der Finanzprodukte insgesamt	bis zehn Produkte <sup>2)</sup>	279	Spearman Korrelation r = ,339**			
Anzahl der Finanzprodukte zur Altersvorsorge	bis vier Produkte <sup>3)</sup>	279	Spearman Korrelation r = ,315**			
<sup>1)</sup> Die Aufteilung der Einkommensklassen resultiert aus der Post-Hoc-Analyse. Für die ursprünglich erhobenen Einkommensklassen vgl. den Fragebogen. <sup>2)</sup> Basis-Rente, Riester-Rente, BAV, private Rentenversicherung, private Lebensversicherung, Sparanlagen, festverzinsliche Wertpapiere, Investmentfonds, Aktien, Bausparvertrag. <sup>3)</sup> Riester-Rente, private Rentenversicherung, private Lebensversicherung, BAV ** auf dem Niveau von ,01 signifikant						

**Tab. 39: Gruppenunterschiede im subjektiven Finanzwissen zum Bereich Altersvorsorge**

Ein besonderes Augenmerk richtet sich auf den Einfluss der finanziellen Erfahrung auf das Finanzwissen. Im Allgemeinen versteht man darunter die Tatsache und das Ausmaß der

<sup>784</sup> Vgl. (OECD 2005, S. 43) und (Lusardi und Mitchell 2007c). Das Finanzwissen variiert allerdings auch innerhalb der wohlhabenden und gut ausgebildeten Personen, vgl. dazu (Lusardi und Mitchell 2007b).

Beschäftigung mit finanziellen Angelegenheiten sowie das bisherige Finanz- bzw. Vorsorgeverhalten.<sup>785</sup> Diese Aktivitäten können zum Aufbau des Finanzwissens beitragen. In dieser Untersuchung sind drei Fragen hierfür aufschlussreich, die im Folgenden besprochen werden:

- Berechnung der Alterseinkünfte,
- Lesen der Renteninformation,
- Besitz von Vorsorge- und weiteren Finanzprodukten.

Wie die Mittelwerte in Tab. 39 zeigen, beurteilen jene Befragte, die schon einmal ausgerechnet haben, *wie viel Geld sie im Alter zur Verfügung* haben werden, ihr Verständnis von finanziellen Fragen höher als die anderen Befragten. Ähnliche Unterschiede zeigen sich bei *Lesern und Nicht-Lesern der Renteninformation* der Deutschen Rentenversicherung. Im Weiteren gaben die bereits für das Alter *vorsorgenden Befragten* an, sich durchschnittlich besser mit finanziellen Aspekten auszukennen, als diejenigen, die bisher noch keine Absicherungsmaßnahmen für das Alter getroffen haben. Dies bestätigt zudem der hoch signifikante Korrelationskoeffizient zwischen dem Index des subjektiven Finanzwissens im Bereich der Altersvorsorge und der *Anzahl der Finanzprodukte* insgesamt und *zur Altersvorsorge* im Besonderen. Daraus folgt, dass mehr Beschäftigung mit finanziellen Angelegenheiten mit höher eingeschätztem Finanzwissen einhergeht.<sup>786</sup>

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Untersuchungsfrage nach der gruppenspezifischen Financial Literacy sich auch hinsichtlich des selbst eingeschätzten Finanzwissens bestätigt hat. Unterschiede sind in der soziodemographischen Differenzierung nach Geschlecht, Einkommen, Beruf, Bildung und Alter vorhanden. Zudem ist die Finanzerfahrung von Bedeutung, die hier mit exemplarischen Aktivitäten beschrieben wurde: Vorhandensein der Altersvorsorge und Anzahl der Finanzprodukte, Berechnung der Alterseinkünfte sowie Lesen der Renteninformation.

#### 7.5.5.4 Subjektives Finanzwissen und Altersvorsorgebereitschaft

Nachdem in den vorausgegangenen Kapiteln diskutiert wurde, wie die Befragten ihren Wissensstand in den einzelnen für Altersvorsorge wichtigen Fragen einschätzen und wie sie sich

---

<sup>785</sup> Als Beispiel vgl. (Bothe-Hutschenreuter und Wilhelm 2008c), die das „Engagement für Altersvorsorge“ untersuchen und es mit Indikatoren messen wie z.B. zeitlich definierte Beteiligung auf dem Kapitalmarkt, Inanspruchnahme der Beratung einer lokalen Verbraucherzentrale, usw.

<sup>786</sup> Die Frage des kausalen Zusammenhangs lässt sich nicht eindeutig beantworten, was auch in der Fachliteratur und im theoretischen Teil zur Herleitung des Einflussfaktors „Verständnis finanzieller Fragen“ kritisch diskutiert wurde. Vgl. Kap. 4.3.4.

in ihrem Finanzwissen unterscheiden, steht nun der Einfluss des subjektiven Finanzwissens auf die Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht im Fokus.

Mit einer Korrelationsrechnung konnte kein signifikanter Zusammenhang zwischen den hier untersuchten Variablen gezeigt werden.<sup>787</sup> So kann mit dem vorliegenden Datensatz die Hypothese nicht angenommen werden, dass das Ausmaß des eingeschätzten Finanzwissens die Absicht beeinflusst, in den nächsten Monaten das erste oder ein weiteres Finanzprodukt zur Altersvorsorge erwerben zu wollen.

Dieses Ergebnis steht im Widerspruch zu bisherigen Forschungserkenntnissen über den Einfluss objektiv gemessenen Wissens. Im Allgemeinen gilt es als bewiesen, dass ein besserer Wissensstand in finanziellen Angelegenheiten mit größeren finanziellen Aktivitäten einhergeht und mit verschiedenen finanziellen Verhaltensweisen korreliert.<sup>788</sup> Für die Erklärung der festgestellten Unterschiede zu bisherigen Studien sind mehrere Argumente denkbar. Das subjektive Finanzwissen wird in anderen Untersuchungen in der Regel zur Identifizierung der Abweichungen zum objektiv ermittelten Wissen genutzt und selten als eine erklärende Variable verwendet. Solange die Konzeptualisierung der Financial Literacy nicht geklärt ist, bleibt aus theoretischer Sicht die Frage der inhaltlichen Validität offen, was die praktische Folge haben kann, dass nicht alle relevanten Wissensaspekte für eine Entscheidung über Altersvorsorge erfasst werden. Im Weiteren wird die Verhaltensfrage in unserer Untersuchung (Vorsorgeabsicht) zukunftsorientiert gestellt, während in bisherigen Studien das beobachtbare Verhalten durch Financial Literacy erklärt wurde. Schließlich wird in unserer Befragung die exakte Handlung in einem festen Zeitraum erfragt, so dass andere Gründe als der eingeschätzte Stand des Finanzwissens in finanziellen Angelegenheiten für die konkrete Vorsorgeabsicht ausschlaggebend sein können.

#### 7.5.5.5 Inanspruchnahme von Informationsquellen für Fragen der Altersvorsorge

Für die Frage, welche Informationsmöglichkeiten den Probanden zusagen würden, wenn sie sich über die Altersvorsorge informieren möchten, standen die in Tab. 40 gelisteten sechs Informationsquellen zur Auswahl. Sie sind im Kap. 5.2.8 ausführlicher dargestellt. Generell unterscheiden sich die Informationsmöglichkeiten nach dem Anbieter (nicht-kommerzielle Institutionen vs. privatwirtschaftliche Finanzinstitute) und dem Grad der Personalisierung

---

<sup>787</sup> Die Ergebnisse in der Gruppe der bereits vorsorgenden Befragten belaufen sich auf  $r_p = ,027$  bei  $p = ,71$  und in der Gruppe der noch nicht Vorsorgenden auf  $r_p = -,104$  bei  $p = ,29$ .

<sup>788</sup> Beispiele: Der Zusammenhang zwischen der Financial Literacy und der Teilnahme am Finanzmarkt wurde in (van Rooij et al. 2007) untersucht, der Zusammenhang mit der finanziellen Planung für den Ruhestand in (Lusardi und Mitchell 2007a). Auch in der vorliegenden Arbeit kann ein positiver Zusammenhang zwischen dem Index des subjektiven Finanzwissens und der Anzahl bereits erworbener Finanzprodukte bewiesen werden, vgl. dazu Kap. 7.5.5.3.

(Informationsmaterial vs. individuelle Beratung). Eine offene Antwortkategorie zur Erfassung weiterer, nicht berücksichtigter Alternativen der Informationsgewinnung ergab keine Hinweise auf sonstige wesentliche Quellen. Die drei hierfür angegebenen Antworten ließen sich den schon bestehenden Kategorien zuordnen.

Die folgende Tab. 40 zeigt die Verteilung der Antworten, wobei die Befragten maximal zwei Alternativen wählen konnten.

<b>Informationsmöglichkeiten in der Reihenfolge der Abfrage:</b>	<b>N</b>	<b>Prozent</b>
Informationsveranstaltung / Arbeitsplatz	86	14,6%
Informationsveranstaltung / nicht-kommerzielle Institution	136	23,1%
Persönliche Beratung / nicht-kommerzielle Institution	135	22,9%
Beratungsgespräch / Finanzvermittler	108	18,3%
Informationsmaterial / Selbststudium (Broschüren, Ratgeber, Internet)	95	16,1%
Informationsmaterial / Selbstbearbeitung	29	4,9%
<b>Gesamt (Anzahl der Nennungen, wobei maximal zwei möglich):</b>	<b>589</b>	<b>100%</b>

**Tab. 40: Bevorzugte Informationsquellen zum Thema Altersvorsorge**

Aus diesen Daten ist eine klare Präferenz für nicht-kommerzielle Informationsquellen zu erkennen. Die Differenzierung zwischen einer persönlichen individuellen Beratung und einer allgemeinen Informationsveranstaltung spielt dabei offensichtlich keine Rolle. Jeweils 23% der Befragten haben angegeben, diese beiden Informationsmöglichkeiten auszuwählen, wenn sie sich über Altersvorsorge informieren möchten.

An dritter Stelle liegt das persönliche Beratungsgespräch mit einem Anbieter aus der Privatwirtschaft, wie einer Bank, einem Versicherungsunternehmen usw. Diese relativ hohe Präferenz ist zumindest teilweise darauf zurückzuführen, dass dieses Kommunikationsmittel zum Kanon der Finanzpraxis gehört und dadurch gut bekannt ist.

Eine weitere Erkenntnis ist, dass Informationsmaterial zur Eigenverwendung (Selbststudium und Selbstbearbeitung) mit insgesamt 21% der Antworten relativ häufig gewählt wurde. Daraus kann man schließen, dass die traditionellen Kommunikationskanäle, wie Broschüren, Ratgeber und Internet, sich bewähren. Es ist nahe liegend zu folgern, dass es manche Befragten bevorzugen, sich das Wissen (zunächst) alleine anzueignen, als es von einem Fachmann erklärt zu bekommen. Möglicherweise dient das Selbststudium auch zur Vorbereitung auf ein Beratungsgespräch. Solche Phasen der Informationsgewinnung wurden jedoch nicht untersucht.

Darüber hinaus ist festzuhalten, dass Informationsveranstaltungen am Arbeitsplatz am seltensten als gewünschter Informationsweg gewählt wurden. In Anbetracht der geringen Ver-

breitung dieser Kommunikationsform in Deutschland<sup>789</sup> ist das Ergebnis von 86 Nennungen im Vergleich mit anderen Alternativen allerdings bemerkenswert.

Mit der Frage nach den bevorzugten Informationsmöglichkeiten wurde dem immer häufiger signalisierten Forschungsbedarf bezüglich der Medien nachgegangen, durch die sich die Menschen über das spezifische Thema Altersvorsorge informieren wollen.<sup>790</sup> Ergänzend zur Frage, *was* kommuniziert werden sollte, kommt dem Aspekt *wie* diese Inhalte zu vermitteln sind eine herausragende Bedeutung zu. Fazit aus der vorliegenden Untersuchung ist, dass eine neutrale Informationsquelle geschätzt, die traditionelle Vermittlung mittels Informationsmaterial weiterhin gewünscht wird und Informationsveranstaltungen am Arbeitsplatz überlegenswert sind. Insbesondere Letzteres sollte angesichts geringer Erfahrungswerte in Deutschland weiter erforscht werden.

## **7.6 Konative Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft**

### **7.6.1 Wichtigkeit der Altersvorsorge als Sparziel**

#### 7.6.1.1 Untersuchungsfragen und Hypothesen

Als Einstieg in die Fragestellung nach Sparzielen wird zuerst ihre Struktur betrachtet, um die Untersuchungsfrage zu beantworten, welchen Stellenwert die Altersvorsorge in der Hierarchie der Sparziele einnimmt (vgl. Forschungsprogramm in Kap. 5.4). Im Weiteren wird der Einfluss der einzelnen Sparziele auf die als Kaufabsicht gemessene Altersvorsorgebereitschaft diskutiert. Die hierfür relevanten Hypothesen sind:

- Je wichtiger das Sparziel „Altersvorsorge“ eingeschätzt wird, desto größer ist die Altersvorsorgebereitschaft.
- Die Altersvorsorgebereitschaft ist von weiteren, nicht altersvorsorgebezogenen Sparzielen abhängig.

#### 7.6.1.2 Altersvorsorge in der Hierarchie der Sparziele

Für die Messung der Wichtigkeit der Altersvorsorge als Sparziel bewerteten die Befragten neun Sparziele auf einer 5-stufigen Ordinalskala. Deren Auswahl richtete sich nach beste-

---

<sup>789</sup> Vgl. (Oehler und Werner 2008, S. 267).

<sup>790</sup> Auf Forschungsbedarf zu dieser Frage wird z.B. in (OECD 2005, S. 45) explizit hingewiesen, und zwar als Ergebnis eines Reviews der Studien zur Financial Literacy.

henden Studien zu Sparmotiven<sup>791</sup> und ist Tab. 41 zu entnehmen. Zur genauen Gestaltung des Messinstruments wird auf den Fragebogen in Anhang 1 (Frage 2.1) verwiesen.

Den Bezug zur individuellen Hierarchie der Sparziele stellt die folgende Frage her: „Welchen Stellenwert haben diese Gründe für Ihre persönlichen Geldanlagen?“. Tab. 41 fasst die deskriptive statistische Auswertung zu den abgefragten Sparzielen zusammen. Die Auflistung richtet sich nach dem Wichtigkeitsgrad der Sparziele und weicht von der im Fragebogen verwendeten Reihenfolge ab. Der Wichtigkeitsgrad wird vom Prozentanteil der Befragten abgeleitet, die dem jeweiligen Sparziel einen hohen (Skalenwert 4) und sehr hohen Stellenwert (5) beimessen. Diese Prozentangaben sind in der letzten Spalte der Tabelle angegeben.

Sparziele	N	Mittelwert	St. Abweichung	Modus	Wichtigkeitsgrad*
Vorsorge für das eigene Alter	311	3,75	1,04	4	60,5%
Erwerb eines Eigenheims	311	3,36	1,64	5	56,9%
Vorsorge für Notfälle (Krankheit, Arbeitslosigkeit usw.)	311	3,48	1,15	4	52,1%
Vorsorge für die Familie (Kinderausbildung usw.)	311	3,32	1,45	5	48,5%
Aufbau eines Vermögens	311	3,20	1,27	3	42,2%
große Anschaffungen (Auto, Möbel usw.)	311	3,26	1,11	3	41,1%
Nutzung der staatlichen Sparförderung	311	2,80	1,27	3	29,6%
große Reisen und Urlaub	311	2,80	1,30	3	27,3%
ohne bestimmten Zweck	310	2,39	1,21	3	14,5%

\* %-Anteil der Befragten, die das Sparziel auf einer 5-stufigen Skala mit 4 und 5 bewertet haben.

**Tab. 41: Hierarchie der Sparziele**

Im Durchschnitt werden fast alle Sparziele über dem mittleren Skalenwert von 3 bewertet, was auf eine wichtige Stellung innerhalb der persönlichen Geldanlagen hindeutet. Ausnahmen stellen das Sparen zwecks Nutzung der staatlichen Förderung dar sowie das Sparen für große Reisen und Urlaub. Das Geld ohne einen bestimmten Zweck auf die Seite zu legen, wird ebenfalls eher als unwichtig angesehen.

Die ermittelte hierarchische Struktur der Sparziele in der vorliegenden Studie entspricht dem Gesamtbild bisheriger Forschung zu Sparmotiven.<sup>792</sup> So liegt auch in dieser Arbeit das Vorsorgesparen vor dem Konsumsparen. Fast 50% der Befragten haben Sparziele, die mit einer breit definierten Vorsorge verbunden sind, als wichtig für ihre persönlichen Anlagen eingestuft. Im Vergleich dazu platzieren sich die konsumnahen Ziele wie z.B. Kauf von Gebrauchsgütern und Reisen im unteren Bereich der Wichtigkeitsskala.

<sup>791</sup> Vgl. z.B. (Katona 1975), (Adelt und Feldmann 1999), (Canova et al. 2005) und (Börsch-Supan, A., et al. 2008, S. 86ff) sowie Kap. 2.1.1 in dieser Arbeit.

<sup>792</sup> Die repräsentativen Längsschnittdaten zu Sparmotiven (2003-2007) für Deutschland sind der SAVE-Studie zu entnehmen, vgl. dazu (Börsch-Supan, A., et al. 2008). Für einen internationalen Vergleich siehe die Zusammenfassung in (Canova et al. 2005, S. 21-25) und die dort angegebene Literatur.

**Altersvorsorge** und **Eigenheim** erlangen den größten Stellenwert innerhalb der Hierarchie der Sparziele. Die Befragten scheinen den Erwerb einer Immobilie als Maßnahme zur Altersabsicherung zu betrachten.<sup>793</sup> Unter den als wichtig angesehenen Zielen platzierte sich zudem das Sparen für **Notfälle**, d.h. für unvorhergesehene Ereignisse (Zustimmung von 52% der Befragten). Die darauf folgende und ebenfalls hoch eingeschätzte Vorsorge für **Familie**, wie z.B. für die Ausbildung der Kinder (48%), unterscheidet sich von den anderen Sparzielen durch den Modus und eine größere Streuung der Antworten. Dies bedeutet, dass Befragte die Familienvorsorge am häufigsten mit dem höchsten Skalenwert von 5 bewertet haben, aber sich auf der anderen Seite am stärksten in der Breite ihrer Antworten unterscheiden haben. Ein ähnliches Antwortmuster ist zudem beim Immobiliensparen zu beobachten.

Als nächstes in der Rangreihe kommt der **Vermögensaufbau**, der für 42% der Befragten ein wichtiges bzw. sehr wichtiges Sparziel ist. Das **Sachsparen** für Anschaffungen wie z.B. Auto und Hauseinrichtung ist für eine deutlich größere Gruppe der Befragten relevant als jene Sparziele, die mit Vergnügen und Freizeit verbunden sind, wie große **Reisen und Urlaub**.

Die Nutzung der **staatlichen Förderung**, wie für die Riester-Rente vorgesehen, rangiert im unteren Bereich der Wichtigkeitsskala. Fast 30% der Befragten haben diesem Sparziel jedoch einen hohen Stellenwert in ihren persönlichen Geldanlagen zugewiesen. Dieses Ergebnis ist plausibel, denn 28% der Befragten besitzen ein Produkt der Riester-Rente.<sup>794</sup> Die Diskrepanz zwischen der eingeschätzten Wichtigkeit der „Altersvorsorge im Allgemeinen“ und der „Nutzung der staatlichen Zuschüsse“ deutet also darauf hin, dass diese beiden Sparziele sich nur teilweise bedingen. Für die Mehrheit der Befragten ist die finanzielle Unterstützung freiwilliger Altersvorsorge seitens des Staates mittelmäßig oder eher unwichtig. Ein ähnliches Bewertungsschema bestätigt die SAVE-Studie.<sup>795</sup> Sie zeigt allerdings, dass im Zeitraum von 2003 bis 2007 der Trend zu beobachten ist, dass die staatliche Förderung als Sparmotiv leicht positiver eingeschätzt wird.

Das Sparen **ohne einen bestimmten Zweck** hat sich als unwichtig erwiesen. Dies zeigt, dass Sparen zweckgebunden ist. Unterstützend für diese Erklärung ist das Konzept der Spararten von Katona, der aus verhaltenswissenschaftlicher Sicht das kontraktuale, diskretionale und residuale Sparen unterscheidet.<sup>796</sup> Dabei wird die letzte Form, der das nicht

---

<sup>793</sup> 80% der Befragten in der untersuchten Stichprobe haben das Instrument „Eigenheim“ für Altersvorsorge als gut geeignet eingeschätzt. Vgl. dazu Kapitel 7.2.3.

<sup>794</sup> Vgl. dazu das Kapitel 6.3.3 zur finanziellen Ausstattung der Befragten.

<sup>795</sup> Vgl. für eine der ersten Erhebungen (Börsch-Supan und Essig 2002, S. 65ff) und für Zeitreihenvergleiche (Börsch-Supan, A., et al. 2008, S. 93).

<sup>796</sup> Vgl. (Katona 1975, S. 232) und zusammenfassend die Ausführungen im theoretischen Teil der Arbeit (Kap. 2.1.3.4).

zweckgebundene Sparen in dieser Studie ähnelt, lediglich als eine Restgröße von finanziellen Mitteln verstanden, die übrig bleiben, da sie nicht konsumiert oder anderweitigen Sparzielen zugewiesen zu werden.

Zusammenfassend kann die Untersuchungsfrage nach dem Stellenwert der Altersvorsorge positiv beantwortet werden. 60% der Befragten schätzen sie als ein wichtiges bzw. sehr wichtiges Sparziel ein.

### 7.6.1.3 Einfluss auf die Altersvorsorgebereitschaft

Um den Einfluss der einzelnen Sparziele auf die Altersvorsorgebereitschaft zu untersuchen, wurde die Rangkorrelation nach Spearman berechnet. Die Art der Korrelationsrechnung bestimmt sich durch das Ordinalskalenniveau der einzelnen Sparziele, die auf einer 5-stufigen Wichtigkeitsskala abgefragt wurden.

Die Korrelationsrechnung hat aufgedeckt, dass nur ausgewählte Sparziele für die Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht relevant sind. Zudem hat sich die eingangs eingeführte Vorgehensweise bestätigt, die Auswertungen getrennt für Befragte mit und ohne Altersvorsorge zum Zeitpunkt der Datenerhebung durchzuführen, denn der Einfluss der Sparziele ist bei diesen Personengruppen unterschiedlich. Tab. 42 listet die signifikanten Korrelationskoeffizienten hierzu auf.

Für Altersvorsorgebereitschaft relevante Sparziele	Korrelation nach Spearman	
	Koeffizient	Sig.
<b>a) in der Gruppe mit Altersvorsorge:</b>		
Vermögensaufbau	,142	,043
<b>b) in der Gruppe ohne Altersvorsorge:</b>		
Altersvorsorge	,310	,001
Anschaffungen	,241	,012
Notfälle	,199	,039

Tab. 42: Altersvorsorgebereitschaft und Sparziele

In der Gruppe der Befragten, die schon für das Alter vorsorgen, ist die Absicht, ein Vorsorgeprodukt in den nächsten zwölf Monaten zu erwerben, zwar vom Sparziel „Vermögensaufbau“ abhängig, eine weiter gehende Interpretation ist allerdings aufgrund des geringen Korrelationskoeffizienten erschwert. Die Motivation „Vorsorge für das eigene Alter“ spielt in dieser Gruppe der Befragten anscheinend kaum eine Rolle, weil keine signifikante Korrelation ermittelt werden konnte. Die mögliche Erklärung dafür ist, dass sobald eine Absicherung für das Alter besteht, das Sparziel Altersvorsorge zweitrangig wird und wenn weitere Überle-



gungen zum Abschluss eines neuen Altersvorsorgevertrages angestellt werden, resultieren diese aus anderen Motiven.

Das Sparziel Altersvorsorge ist hingegen in der Gruppe der Nicht-Vorsorgenden von Bedeutung und hat die höchste Einflussstärke von ,31 unter den relevanten Sparzielen. Wird der Abschluss eines Altersvorsorgevertrages beabsichtigt, so kann man annehmen, dass dieser Entschluss stark aus der direkten Motivation hervorgeht, für das Alter sparen zu wollen und weniger aus anderweitigen Beweggründen wie z.B. das Vermögen aufzubauen oder staatliche Förderung zu nutzen. Darüber hinaus sind in dieser Gruppe Abhängigkeiten mit dem Sparen für Notfälle und für große Anschaffungen feststellbar.

Zusammenfassend kann die Hypothese angenommen werden, dass die Wichtigkeit des Sparens zwecks Altersvorsorge mit größerer Bereitschaft für den Kauf eines Vorsorgeproduktes in der nahen Zukunft verbunden ist. Dieser Zusammenhang - belegt mit einer mittleren Korrelation von ,31 - gilt allerdings nur für die erste Entscheidung zur Altersabsicherung.

## **7.6.2 Konsequenz des Verhaltens**

### 7.6.2.1 Bedeutung der Selbstkontrolle und ihre Messung

In Kap. 5.2.9 wird Selbstkontrolle definiert als innere Energie und Willenskraft, die für schwer umsetzbare Verhaltensänderungen notwendig ist. Für Altersvorsorge ist sie von besonderer Bedeutung, weil sie ein Individuum dazu befähigt, auf den gegenwärtigen und verlockenden Konsum zugunsten des langfristigen Sparens zu verzichten.

Zur Messung der Selbstkontrolle in der vorliegenden Arbeit dient ein zweiteiliger Ansatz:

- Zur Operationalisierung der Selbstkontrolle im spezifischen Kontext von Finanzentscheidungen, die Konsum und Sparen in den Mittelpunkt stellen, wird eine Auswahl aus den bestehenden Items zu finanziellen Verhaltensweisen getroffen, und zwar in Anlehnung an das Konzept von Thaler und Shefrin (1981).
- Zur Erfassung von Selbstkontrolle als generelle Disposition (Eigenschaft), die vor dem Hintergrund der Persönlichkeit zu betrachten ist, kommt die geprüfte Self-Control-Scale von Tangney et al. (2004) zum Einsatz.

Demzufolge werden zwei Itembatterien verwendet, die verschiedene Aussagen zu allgemeinen und finanziellen Verhaltensweisen beschreiben.<sup>797</sup> Die Befragten gaben ihre Zustimmung bzw. Ablehnung zu den einzelnen Verhaltensweisen auf einer 5-stufigen Skala an.

Nach einführenden Erläuterungen zur Messung der Selbstkontrolle beschäftigt sich dieses Kapitel mit folgenden Fragestellungen (vgl. das Forschungsprogramm in Kap. 5.4):<sup>798</sup>

- Gibt es eine latente Struktur der Selbstkontrolle bezüglich finanzieller Verhaltensweisen?
- Ist die Selbstkontrolle bezüglich des finanziellen Verhaltens von der Selbstkontrolle als Persönlichkeitsmerkmal abhängig?
- Je größer die Probleme der Selbstkontrolle hinsichtlich finanzieller Situationen sind, desto kleiner ist die Altersvorsorgebereitschaft.

#### 7.6.2.2 Selbstkontrolle im Finanzkontext

Aufgrund der theoretischen Überlegungen haben die Verfasser die beiden Indikatoren „Gegenwartspräferenz“ und „Anziehungskraft der Konsummöglichkeiten“ als kennzeichnend für das Konstrukt der Selbstkontrolle im finanziellen Kontext festgelegt.<sup>799</sup> Die dafür vorgeschlagene Itembatterie kommt in dieser Konstellation zum ersten Mal zum Einsatz, und eine eindeutige Zuordnung der Items zu dem jeweiligen Indikator unterlag bislang keiner empirischen Überprüfung. Aus diesen Gründen wurde zuerst die exploratorische Faktorenanalyse (Hauptkomponenten) durchgeführt, um die inneren Zusammenhänge zwischen den Items aufzudecken.<sup>800</sup>

So kann die Selbstkontrolle mit zwei grundlegenden Verhaltensdimensionen beschrieben werden. Diese sind zusammen mit den faktorenanalytischen Ergebnissen in Tab. 43 angeführt.

---

<sup>797</sup> Vgl. Frage 2.2 (finanzieller Kontext) und Frage 6.1 (Persönlichkeitseigenschaft) in Anhang 1.

<sup>798</sup> Eine Kurzfassung der Ergebnisse zur Selbstkontrolle ist in (Salek und Werner 2009a) zu finden.

<sup>799</sup> Vgl. Kap. 5.2.9.2 und 5.2.9.3.

<sup>800</sup> Die Voraussetzungen an einen Datensatz bei Anwendung der Faktorenanalyse und die Interpretation der dazu gehörigen Kennwerte wurden am Beispiel der Hinderungsgründe in Kap. 7.2.1 diskutiert.

Items wörtlich in der Reihenfolge der Abfrage:	Komponenten	
	1	2
Ich will mein Leben heute genießen und nicht für die Zukunft sparen.	,142	,855
Bei der Planung der Verwendung meines Geldes konzentriere ich mich stark auf das "hier und jetzt".	,131	,825
Wenn ich Ersparnisse habe, gebe ich sie bald wieder aus, um mir damit Wünsche zu erfüllen.	,502	,559
Ich kaufe mir oft Dinge, ohne lange darüber nachzudenken.	,873	,218
Wenn ich einkaufen gehe, kaufe ich oft Sachen, die ich vorher nicht geplant habe.	,889	,103
<b>Interpretation:</b>	<b>Impulsives Verhalten</b>	<b>Gegenwartspräferenz</b>
Anteil der erklärten Varianz von insgesamt 72,5%:	52,09%	20,41%
Cronbachs Alpha der Teilindices	,688	,753
Cronbachs Alpha der gesamten Skala	,770	

Tab. 43: Faktorenanalyse für Selbstkontrolle im finanziellen Kontext<sup>801</sup>

Das Item „Es ist für mich sehr anstrengend, Geld regelmäßig auf die Seite zu legen“ wird aus der Analyse ausgeschlossen, weil seine Zuordnung zu einer der extrahierten Komponenten sowohl inhaltlich als auch auf Basis der Faktorenladung fraglich ist. Die Ladungen betragen ,392 auf der ersten und ,285 auf der zweiten Komponente. Das Weglassen dieses Items verbessert die Faktorenladungen anderer Items und vergrößert die erklärte Gesamtvarianz um 9,28%. Tab. 43 stellt die Ergebnisse nach dem Ausschluss dieses Items dar.

Komponente 1 kann als **impulsives Verhalten** interpretiert werden. Hierbei besteht eine Orientierung auf die Erfüllung der Konsumwünsche, und ein starkes Gewicht liegt auf nicht überlegten, spontanen und ungeplanten Kaufentscheidungen.

Komponente 2 wird als **Gegenwartspräferenz** bezeichnet. Der Schwerpunkt wird auf den aktuellen Lebensabschnitt gesetzt, indem dem heutigen Leben mehr Interesse geschenkt wird als der entfernten Zukunft und der Fokus beim Umgang mit Geld auf die aktuelle Zeitperiode gerichtet ist.

Faktorenladungen von über ,8 weisen auf einen engen Zusammenhang der einzelnen Items mit dem übergeordneten latenten Merkmal hin. Erklärungsbedürftig ist allerdings die Zuordnung der Aussage, dass die „Ersparnisse bald wieder ausgegeben werden, um sich Wünsche zu erfüllen“. Aus statistischer Sicht ist dieses Item mit beiden Komponenten verbunden, denn die Korrelation mit der „Gegenwartspräferenz“ ( ,559) ist nur geringfügig größer als jene mit dem „impulsiven Verhalten“ ( ,502). Inhaltlich kann allerdings eine sachlogische Verbindung mit der ersten Komponente vermutet werden. Das „baldige Ausgeben der Ersparnisse,

<sup>801</sup> Die Tabelle stellt die rotierte Komponentenmatrix dar, die aus einer Varimax-Rotation resultiert. Für die Extrahierung der Komponenten wurde das Kaiser-Kriterium angewendet.

um damit Wünsche zu erfüllen“ deutet auf Ungeduld und Spontaneität bei finanziellen Entscheidungen hin und impliziert, dass die Konsummöglichkeiten verlockend sind.

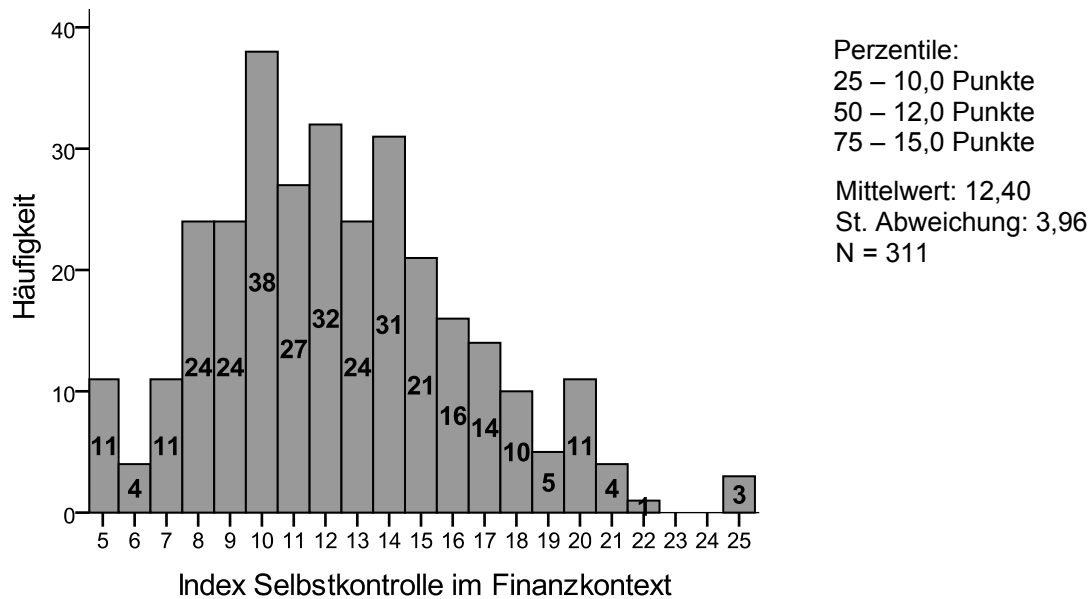
Die Beurteilung der Messgenauigkeit erfolgt mit Cronbachs Alpha. Koeffizienten von ca. 0,7 weisen auf eine hohe interne Konsistenz der Items, die den beiden inhaltlichen Merkmalen „impulsives Verhalten“ und „Gegenwartspräferenz“ zugeordnet wurden. Cronbachs Alpha für die gesamte Skala, die alle fünf Items zu finanziellen Verhaltensweisen umfasst, erlaubt es ebenfalls, von einem zuverlässigen Messinstrument auszugehen.

Auf Basis der dargestellten Ergebnisse der Faktorenanalyse und der Reliabilitätsanalyse wird ein additiver Gesamtindex über alle fünf Items durch die Aufsummierung der angegebenen Werte einer 5 Punkte-Skala gebildet, so dass der niedrigste Wert des Gesamtindex 5 (Bewertung von fünf Items mit dem Skalenwert 1) und der höchste 25 Punkte (Bewertung von fünf Items mit dem Skalenwert 5) beträgt.<sup>802</sup> Der Gesamtindex ist so zu interpretieren, dass höhere Werte auf größere Probleme der Selbstkontrolle in den untersuchten finanziellen Situationen hindeuten. In Bezug auf die Indices in Anlehnung an die Ergebnisse der Faktorenanalyse kann man von einem *impulsiveren* und stärker *gegenwartsorientierten* Verhalten ausgehen.

Was die Interpretation des Ausmaßes der Selbstkontrolle in der Stichprobe anbelangt, wird auf das Histogramm des Gesamtindex in Abb. 32 verwiesen. Die theoretische Spannweite der Skala von 5 bis 25 wird genutzt, wobei eine rechtsschiefe Verteilung auffällig ist. 25% der Befragten weisen einen Gesamtindex mit Skalenwerten bis zu 10 Punkten auf, während weitere 25% in den Bereich zwischen 10 und 12 fallen. Insgesamt zeigen die mittleren 50% der Befragten Indexwerte zwischen 10 und 15. Aus dieser Betrachtung geht hervor, dass die Befragten ihr Verhalten in den ausgewählten finanziellen Situationen als eher kontrolliert sehen.

---

<sup>802</sup> Ausführungen zur und Begründung der Vorgehensweise bei der Bildung der Indices sind im Kap. 7.1.1.2 zu finden.



**Abb. 32: Histogramm der Selbstkontrolle im Finanzkontext**

### 7.6.2.3 Selbstkontrolle als Eigenschaft (Self-Control-Scale)

Die Ausprägung der Selbstkontrolle als Persönlichkeitseigenschaft ist mit der Self-Control-Scale (SCS) von Tangney et al. gemessen worden.<sup>803</sup> In Anlehnung an die Vorgehensweise dieser Autoren werden die Einschätzungen über alle Items für jeden Befragten zu einem Gesamtindex aufsummiert. Tab. 44 zeigt eine Vergleichsstatistik mit den ursprünglichen Studien, die Tangney und Kollegen für die Validierung der SCS durchgeführt haben.

	N	Spannweite (Anzahl der Items x Skalenwerte von 1 bis 5)		Mittelwert	St. Abw.	Cronbachs Alpha
		theoretisch	tatsächlich			
Aktuelle Untersuchung zur Altersvorsorgebereitschaft	308	13-65	13-55	33,19	7,27	0,82
Validierungsstudien in Tangney et al. (2004)	351		15-63	39,22	8,58	0,83
	255		17-62	39,85	8,61	0,85

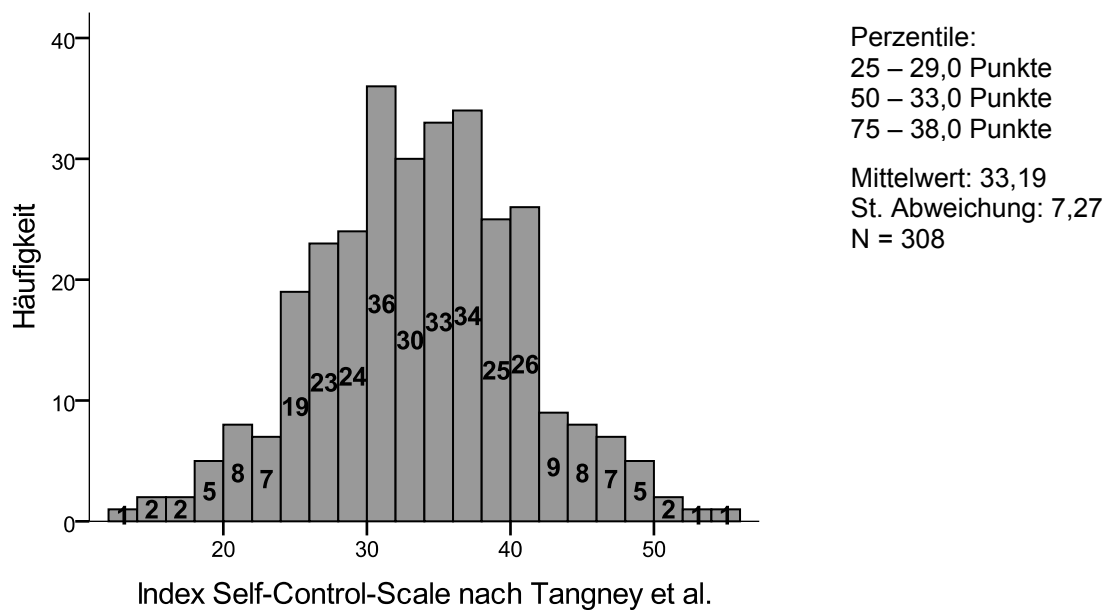
**Tab. 44: Vergleich der Self-Control-Scale mit anderen Studien**

Die beobachtete Obergrenze des Gesamtindex in der vorliegenden Untersuchung liegt bei 55 Punkten, wobei Werte von 13 bis 65 möglich waren. Damit unterscheidet sich die erreichte Spannweite von dem theoretischen und dem beobachteten Wert aus den Studien von Tangney et al. Der Mittelwert und die Standardabweichung des Gesamtindex sind etwas kleiner als in den ursprünglichen Erhebungen. Cronbachs Alpha von 0,82 zur Messung der

<sup>803</sup> Für das Iteminventar der SCS vgl. Kap. 5.2.9.3 zur Operationalisierung.

internen Konsistenz der gesamten Skala ist hingegen sehr hoch und mit den Ergebnissen von Tangney et al. nahezu deckungsgleich. Folglich kann die verwendete Skala als reliabel gelten.

Die Höhe des Gesamtindex sagt aus, wie groß die Probleme der Selbstkontrolle im Allgemeinen sind. Die Verteilung ist dem Histogramm in Abb. 33 zu entnehmen. Wie die deskriptive Analyse nahe legt und der Kolmogorov-Smirnov-Test bestätigt, ist der Index mit einer Wahrscheinlichkeit von 75% normalverteilt.

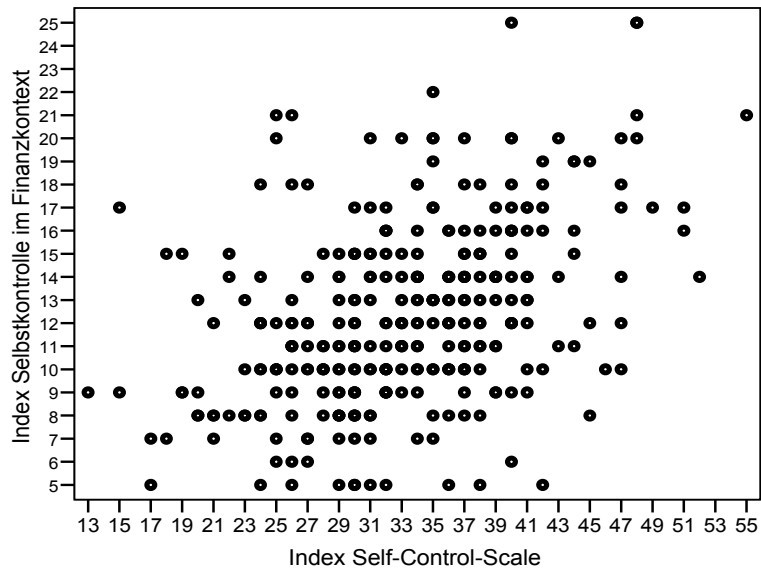


**Abb. 33: Histogramm der Self-Control-Scale**

Vergleicht man die Histogramme der Selbstkontrolle in Abb. 32 und Abb. 33, ist auffällig, dass die Befragten sich selbst generell als disziplinierter sehen als in den untersuchten Kaufsituationen. Wie sich dieser Zusammenhang genau darstellt, ist Untersuchungsgegenstand des folgenden Abschnitts.

#### 7.6.2.4 Selbstkontrolle im Finanzkontext vor dem Hintergrund der Persönlichkeit

Nachdem die beiden Ausprägungen der Selbstkontrolle im Finanzkontext (SK) und die Selbstkontrolle als generelle Disposition (SCS) getrennt erläutert wurden, steht der Zusammenhang beider Konstrukte im Mittelpunkt des Interesses. Das Streudiagramm in Abb. 34 weist auf einen positiven Zusammenhang zwischen den beiden Indices hin.



**Abb. 34: Streudiagramm Index SCS gegen Index SK**

Dieser wird anhand einer Regressionsanalyse überprüft. Im Modell wird also überprüft, inwieweit der Index der Selbstkontrolle im finanziellen Kontext als abhängige Variable von der Ausprägung der Selbstkontrolle als Persönlichkeitsmerkmal beeinflusst wird. Die Modelleignung wurde mit der Normalverteilung der Residuen überprüft. Der errechnete Regressionskoeffizient von 0,4 weist einen mittleren, statistisch hoch signifikanten Zusammenhang nach (vgl. Tab. 45). Das Modell erklärt 17% der Varianz der Selbstkontrolle im Finanzkontext durch fehlende generelle Selbstdisziplin.

Modellzusammensetzung				Koeffizient		
R	R <sup>2</sup>	Korrigiertes R <sup>2</sup>	Standardfehler	Standardisiertes Beta	Sig.	Konstante
,416	,173	,171	3,624	,416	,000	4,814

**Tab. 45: Regressionsmodell Selbstkontrolle im Finanzkontext gegen Selbstkontrolle als generelle Disposition**

Zusammenfassend hat sich die Annahme bestätigt, dass die Probleme der Selbstdisziplin hinsichtlich der finanziellen Entscheidungen, wie z.B. spontaner Einkäufe, bei jenen Personen häufiger anzutreffen sind, die generell in anderen Verhaltensweisen ebenfalls weniger kontrolliert handeln.

#### 7.6.2.5 Einfluss der Selbstkontrolle auf die Altersvorsorgebereitschaft

Die Einflussnahme der Selbstkontrolle auf die Bereitschaft zur Altersvorsorge wird ähnlich wie bei den vorherigen Hypothesen mit einer Korrelationsrechnung überprüft. Die Altersvorsorgebereitschaft wird wie in der bisherigen Analyse als Kaufabsicht bezüglich eines Vorsorgeproduktes in den nächsten zwölf Monaten gemessen. Gegenüber gestellt werden zwei

Indices des „impulsiven Verhaltens“ und der „Gegenwartspräferenz“, die wie in Kap. 7.6.2.1 beschrieben die Ausprägungen der Selbstkontrolle im finanziellen Kontext darstellen.<sup>804</sup> Da beide Variablen intervallskaliert sind, bietet sich an, die Korrelation nach Pearson zu berechnen. Die Daten sind allerdings nicht normalverteilt, weswegen zusätzlich auf die Spearman'sche Korrelation zurückgegriffen wird. Die Koeffizienten in beiden Rechnungen sind vergleichbar hoch und signifikant von Null verschieden.

Verhaltensaspekte der Selbstkontrolle im Finanzkontext:	Korrelation nach Pearson		Korrelation nach Spearman	
	Koeffizient	Sig.	Koeffizient	Sig.
Impulsives Verhalten	,202	,004	,194	,005
Gegenwartspräferenz	-		-	

**Tab. 46: Selbstkontrolle und Altersvorsorgeabsicht bei den bereits Vorsorgenden**

Das Ergebnis zeigt, dass die Selbstkontrolle mit der Altersvorsorgebereitschaft leicht korreliert, aber nur in der Gruppe der Befragten mit Altersvorsorge und ausschließlich in Bezug auf die erste Ausprägung - impulsives Verhalten. Somit kann die Hypothese über den Einfluss der Selbstkontrolle auf die Kaufabsicht für ein Vorsorgeprodukt mit diesen Einschränkungen angenommen werden.

Überraschenderweise ist die Abhängigkeit zwischen Altersvorsorgebereitschaft und Selbstkontrolle durch Impulsivität erklärbar, während in der bisherigen Forschung die Gegenwartspräferenz hervorgehoben wurde.<sup>805</sup> So zeigt z.B. die schon zitierte Studie von Lusardi das langfristige Denken und Planen als eine bedeutsame Determinante des Vermögensaufbaus.<sup>806</sup>

Die hier erhobenen Daten können dahingehend interpretiert werden, dass die bereits vorsorgenden Befragten, die zu spontanen Kaufentscheidungen neigen, ebenfalls bereit sind, ein weiteres Vorsorgeprodukt zu erwerben.

Die Betrachtung der Zielvariable Altersvorsorgebereitschaft bringt folglich mehr Licht in die Interpretation der Ergebnisse zum impulsiven Verhalten. Zu erinnern ist an die Ausführungen zur Konzeptualisierung der Altersvorsorgebereitschaft. Die Vorsorgeabsicht ist als eine Deklaration zu verstehen und muss nicht identisch mit dem tatsächlichen Verhalten sein. Es ist also denkbar, dass die impulsiveren Befragten williger waren, im Erhebungsinstrument das Vorliegen einer Kaufabsicht anzugeben, auch wenn sie sie noch nicht abschließend gefasst haben. Aufgrund der vorliegenden Ergebnisse kann man sagen, dass die Impulsivität für die

<sup>804</sup> Zwischen dem Gesamtindex der Selbstkontrolle im Finanzkontext als auch der Selbstkontrolle als Persönlichkeitsmerkmal und der Altersvorsorgebereitschaft konnte keine signifikante Korrelation festgestellt werden.

<sup>805</sup> Vgl. dazu die Ausführungen zur Selbstkontrolle im theoretischen Teil der Arbeit (Kap. 4.4.2).

<sup>806</sup> Vgl. (Lusardi und Beeler 2006).



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.

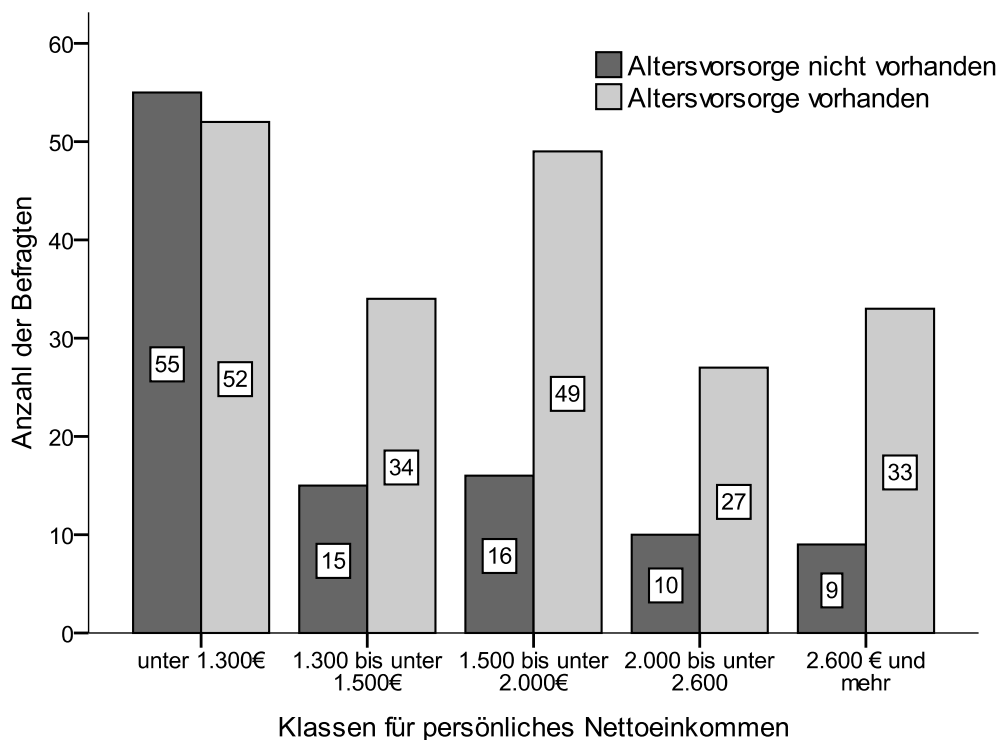
So unterstellt die Hypothese hierzu, dass ein höheres Nettoeinkommen bzw. eine höher eingeschätzte qualitative Sparfähigkeit mit einer größeren Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht einhergeht (vgl. Forschungsprogramm im Kap. 5.4).

### **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**

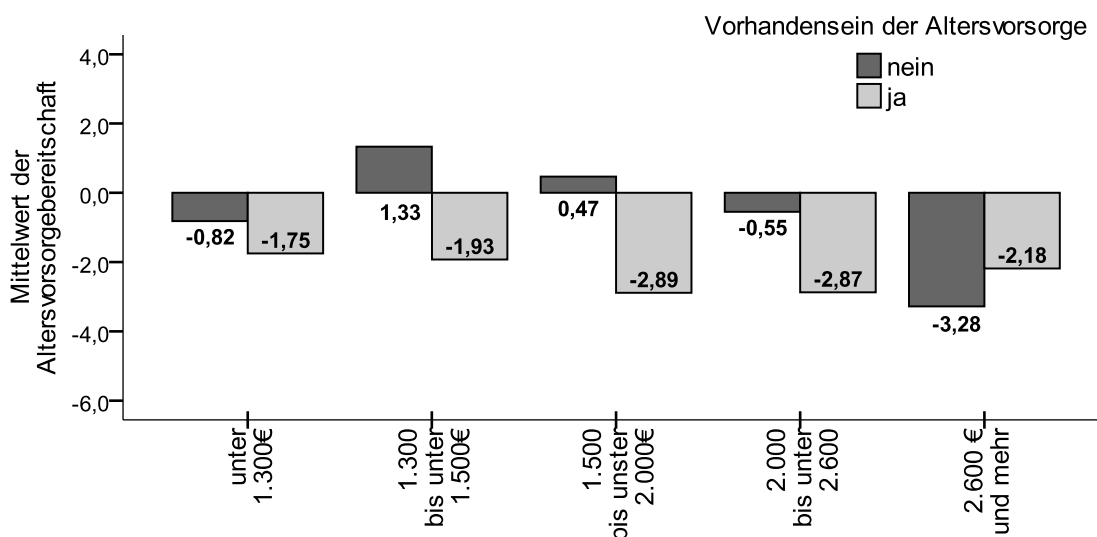
Bei Betrachtung des Vorsorgestatus wird ersichtlich, dass nur in der ersten Einkommensklasse bis 1.300€ die Anzahl der Befragten, die für das eigene Alter noch nicht vorsorgen, geringfügig die Anzahl derjenigen überschreitet, die Altersvorsorge betreiben. Unter den restlichen Befragten, die ein höheres 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

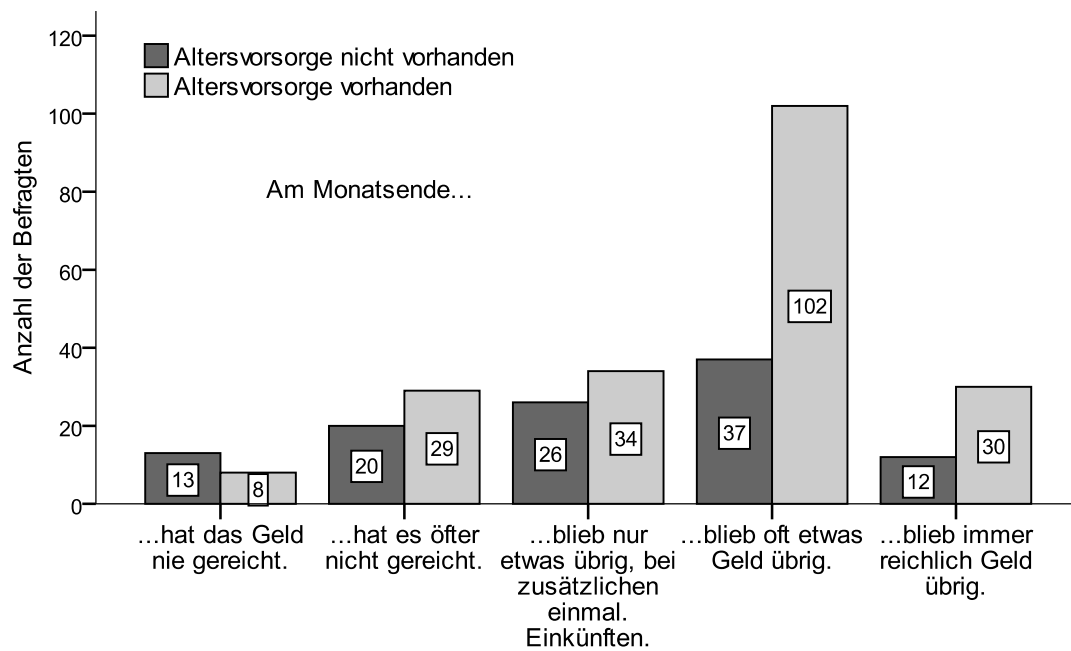
Tab. 47: Altersvorsorgebereitschaft und Einkommensklassen

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

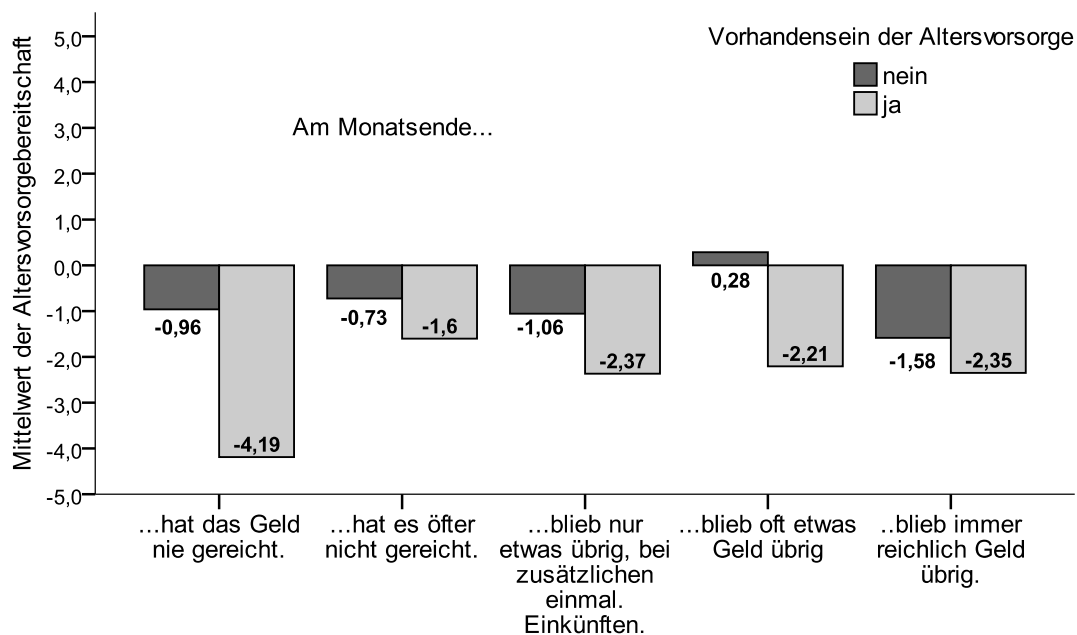
Wie im Kap. 5.2.10 zur Konzeptualisierung dargelegt, wird die qualitative Sparfähigkeit mit einem Instrument gemessen, das der SAVE-Studie entstammt. Anstelle der monetären wird eine beschreibende Einschätzung der finanziellen Ressourcen abgefragt. Abb. 37 zeigt die Häufigkeitsverteilung in den einzelnen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

## 7.8 Soziodemographische Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft

### 7.8.1 Vorgehensweise

Im Folgenden stehen soziodemographische Merkmale und ihr Einfluss auf die Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht im Vordergrund. Für die Verteilung der Merkmale in der Stichprobe wird auf die deskriptive Analyse im Kap. 6.3 verwiesen.

In Hinblick auf den Zusammenhang zur Altersvorsorgebereitschaft wird zuerst die metrische Variable Alter mittels Korrelationsrechnung analysiert. Dann folgt die Auswertung der kategorialen Daten hinsichtlich Geschlecht, Bildungsabschluss und Berufsstatus mit t-test und Varianzanalyse bzw. mit nicht-parametrischen Verfahren.<sup>807</sup> Die vollständigen Auswertungen hierzu sind in Anhang 13 zu finden. Im folgenden Kapitel wird darauf nur Bezug genommen.

### 7.8.2 Alter

Betrachtet man die Altersvorsorgebereitschaft hinsichtlich der Altersunterschiede ergibt sich das generelle Bild, dass jüngere Befragte eine größere Bereitschaft für einen Kauf eines Altersvorsorgeproduktes zeigen als die älteren. Dabei kommen diese Unterschiede besonders stark in der Gruppe der aktuell Nicht-Vorsorgenden zum Ausdruck. Das lässt sich aus den Boxplots der Altersvorsorgebereitschaft in den einzelnen Altersquartilen in Abb. 39 ablesen.

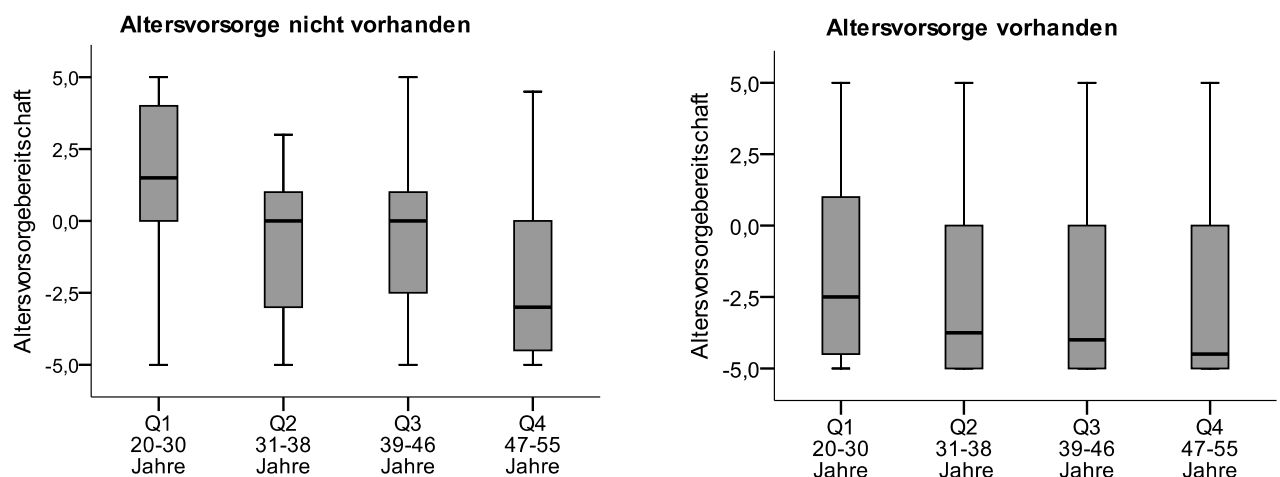


Abb. 39: Altersvorsorgebereitschaft und Altersquartile

Der Median für die jüngeren Nicht-Vorsorgenden (linker Teil der Graphik) liegt im positiven Bereich und deutlich über dem Medianwert der Gruppe der ältesten Personen. Die bereits

<sup>807</sup> Für Ausführungen zur methodischen Vorgehensweise vgl. Kap. 7.1.



vorsorgenden Befragten (rechter Teil der Graphik) zeigen generell eine negative Bereitschaft für den Ausbau der Altersvorsorge, wobei auch hier Alterseffekte zum Tragen kommen, denn die unter 30-jährigen vertreten eine weniger ablehnende Haltung der Altersvorsorge gegenüber als die restlichen Befragten.

Da die beiden Variablen Alter und Altersvorsorgebereitschaft zwar intervallskaliert waren, aber keiner Normalverteilung folgen, wird die verteilungsfreie Rangkorrelation zwecks Überprüfung von Abhängigkeiten berechnet. Dies bestätigt die Schlussfolgerung aus der deskriptiven Analyse: Die Bereitschaft zur Altersvorsorge und das Alter stehen in einem negativen Zusammenhang, der deutlich stärker bei den Nicht-Vorsorgenden ist ( $r_s = - ,359$  auf Niveau Alpha = 0,01 signifikant) als bei den befragten Personen, die bereits privat oder betrieblich vorgesorgt haben ( $r_s = - ,152$  auf Niveau alpha = ,05 signifikant).

### 7.8.3 Geschlecht

Abb. 40 zeigt die mittlere Altersvorsorgebereitschaft nach Geschlecht in der Differenzierung nach dem Vorsorgestatus und weist auf Unterschiede nur unter denjenigen Befragten hin, die Altersvorsorge noch nicht betreiben (links). In dieser Gruppe sind die befragten Frauen im Durchschnitt eher unentschlossen, während die Männer eine stärker negativ ausgeprägte Absicht aufweisen, den ersten Vertrag zur Altersvorsorge abzuschließen.

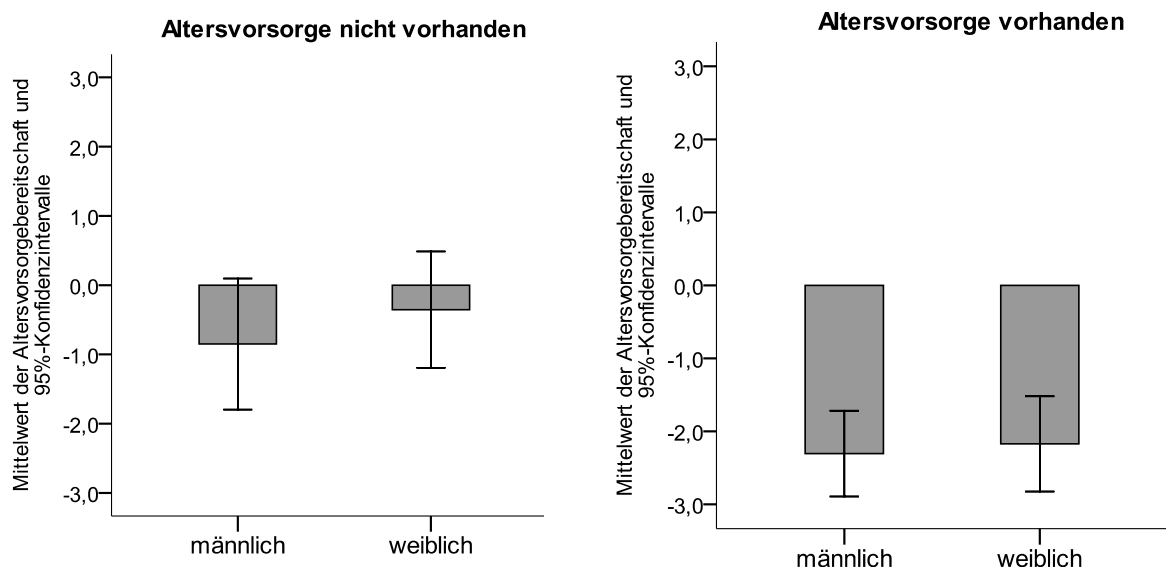


Abb. 40: Altersvorsorgebereitschaft und Geschlecht

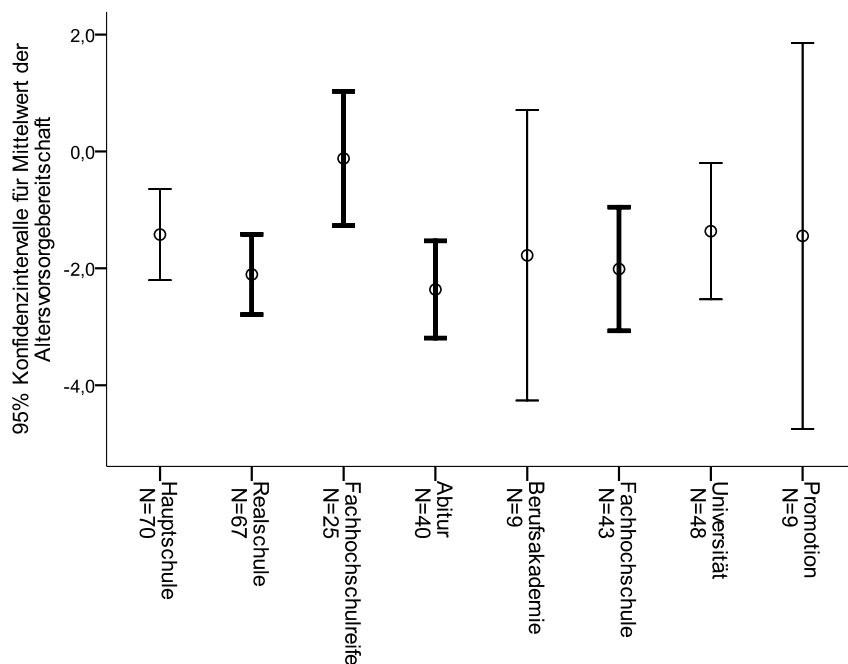
Wie die statistische Analyse in Anhang 13 zeigt, sind diese Unterschiede allerdings nicht signifikant und könnten folglich in der betrachteten Stichprobe zufällig zustande gekommen sein.

## 7.8.4 Bildungsabschluss

Um einen ersten Einblick in mögliche Zusammenhänge zwischen dem Bildungsabschluss und der Altersvorsorgebereitschaft zu gewinnen, werden zuerst die beiden Gruppen der Akademiker (N=109) und der Nicht-Akademiker (N=202) verglichen.<sup>808</sup> Die statistischen Tests (vgl. Anhang 13) können allerdings keine signifikanten Unterschiede hierzu aufdecken.

Die anschließend durchgeführte Post-Hoc-Analyse für alle Schulabschlüsse gibt Hinweise darauf, dass sich die Befragten mit Fachhochschulreife signifikant in ihrer Bereitschaft zur Altersvorsorge von Befragten mit niedrigeren (Realschule) und höheren Abschlüssen (Abitur und Fachhochschule) unterscheiden (vgl. Anhang 13). Die Gruppen untereinander (d.h. Realschule, Abitur und Fachhochschule) unterscheiden sich allerdings nicht.

Diese Zusammenhänge sind in Abb. 41 zu erkennen. Der Mittelwert der Altersvorsorgebereitschaft unter den Befragten mit Fachhochschulreife liegt deutlich über dem Mittelwert derjenigen aus den drei anderen genannten Gruppen (Realschule, Abitur und Fachhochschule), die vergleichbare Mittelwerte und Konfidenzintervalle aufweisen. Über die Hauptschul- und Universitätsabschlüsse einschließlich Promotion und Berufsakademie können mit diesem Datensatz keine statistisch begründbaren Aussagen gemacht werden. Dies lässt sich zumindest teilweise auf die wenigen Beobachtungen von jeweils 9 Personen zurückzuführen, wodurch eine zuverlässige Festlegung der Konfidenzintervalle in diesen Gruppen erschwert ist.



**Abb. 41: Altersvorsorgebereitschaft und Bildungsstand**

<sup>808</sup> Die Stichprobenzusammensetzung hinsichtlich des Bildungsabschlusses wird in Kap. 6.3.2. besprochen. Als Akademiker gelten Befragte mit einem Hochschulabschluss. Da die Abfrage sich auf den höchsten Bildungsabschluss bezogen hat, gehören die Befragten mit Abitur zur Gruppe der Nicht-Akademiker.

Auch wenn die statistischen Tests in Anhang 13 bestätigen, dass die Befragten mit Fachhochschulreife eine signifikant höhere Altersvorsorgebereitschaft aufweisen als die Befragten mit den anderen Bildungsabschlüssen, ist dieser Zusammenhang logisch schwer begründbar.

### 7.8.5 Berufsstellung

Die Verteilung der Altersvorsorgebereitschaft nach dem Berufsstatus (vgl. Abb. 42) zeigt, dass von den nicht vorsorgenden Arbeitern die am stärksten positive Absicht geäußert wird. Die Box, in der sich die mittleren 50% der Arbeiter befinden, hat eine Länge von -2,5 bis +2,5 und der Median liegt beim neutralen Skalenwert von 0. Die Streuung der Altersvorsorgebereitschaft bei den befragten Angestellten ist größer als bei den Arbeitern und reicht für die beiden mittleren Quartile von -4 bis +1,5. Die negativen Ausprägungen sind dabei stärker gestreut, während die positiven sich in der Nähe des Nullpunktes häufen.

Ein ähnlicher Intervallbereich von -4 bis +1 ist bei den nicht vorsorgenden Selbstständigen zu finden. In ihrem Fall verschiebt sich die Verteilung noch stärker nach unten. Bis zu 50% der Befragten mit diesem Berufsstatus haben ihre Bereitschaft mit einem Wert von -2,5 angegeben.

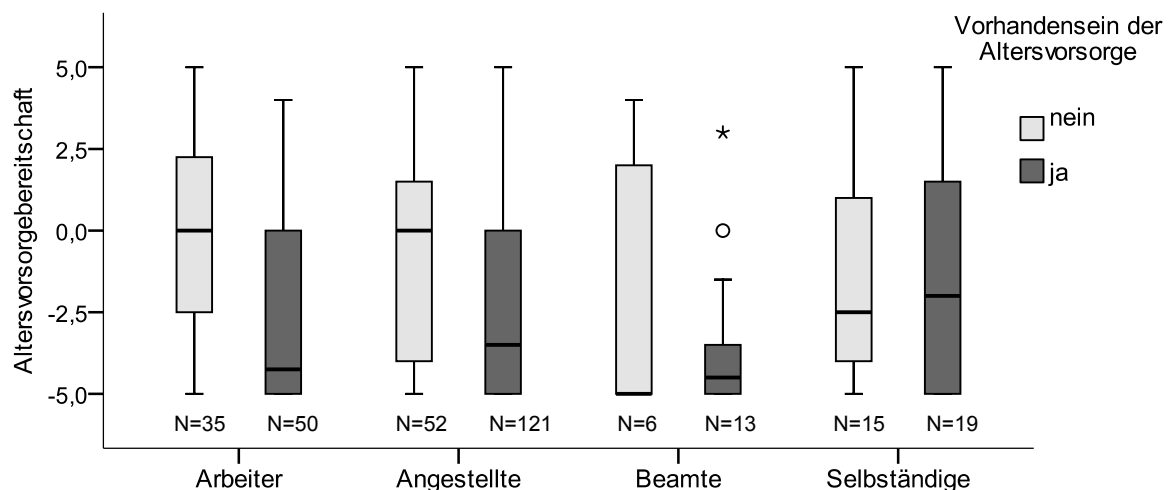


Abb. 42: Altersvorsorgebereitschaft und Berufsstatus

Die Altersvorsorgebereitschaft der schon vorsorgenden Befragten ist hingegen weniger differenziert. Die Absichten für den Kauf eines Vorsorgeproduktes sind bei vorsorgenden Arbeitern und Angestellten nahezu gleich (Median der ersteren -4,25 und der letzteren -3,5) und für jeweils drei Viertel der Befragten negativ. Lediglich die vorsorgenden Selbstständigen zeigen eine stärker positive Bereitschaft, Altersvorsorge weiterhin auszubauen.

Die deskriptiv aufgedeckten Unterschiede in der vorliegenden Stichprobe haben sich auf Basis der Anhang 13 dokumentierten statistischen Tests als nicht signifikant erwiesen.

Zu den soziodemographischen Einflussfaktoren, die in diesem Kapitel behandelt wurden, kann man zusammenfassen, dass die beobachteten Gruppenunterschiede in der Altersvorsorgebereitschaft generell bei den Befragten ohne Altersvorsorge stärker ausgeprägt sind. Dies betrifft alle vier betrachteten Merkmale. Als statistisch signifikant erweisen sich allerdings nur die Alterseffekte. Sie kommen am deutlichsten im Vergleich der jüngsten und ältesten Befragten zum Ausdruck.

## 8 Schlussfolgerungen für die Gestaltung von Vorsorgeförderungsstrategien

### 8.1 Überblick

Das Forschungsprogramm zur empirischen Untersuchung der Altersvorsorgebereitschaft aus individueller Sicht stellt ein Anwendungsbeispiel für das in Kap. 3 erarbeitete Modell des Altersvorsorgeverhaltens dar. Dabei wurde der Schwerpunkt auf die **Phase der Auseinandersetzung** mit dem Thema Altersvorsorge gelegt, in der sich zunächst eine Vorsorgeabsicht herausbildet.

Untenstehende Abb. 43 veranschaulicht, dass die Schlussfolgerungen aus **allgemeinen Leitgedanken** und **spezifischen Profilen** der Altersvorsorgebereitschaft bestehen.

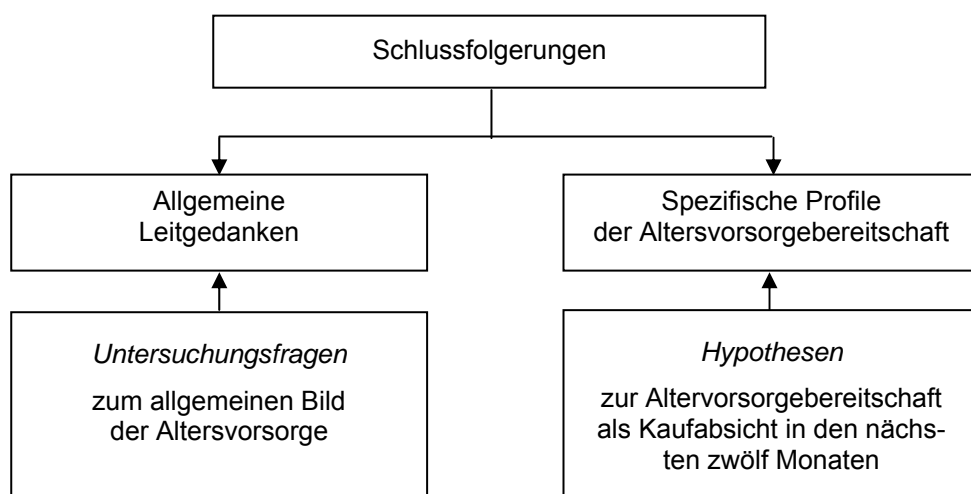


Abb. 43: Aufbau der Schlussfolgerungen für die Gestaltung von Vorsorgeförderungsstrategien

Diese Aufteilung resultiert aus der Organisation des Forschungsprogramms nach Untersuchungsfragen und Hypothesen (vgl. Kap. 5.4). Einerseits hatten die Untersuchungsfragen breite Aspekte der individuellen Sichtweise der Altersvorsorge zum Gegenstand, wie z.B. Assoziationen zum Sachverhalt „eigene Altersvorsorge“. Andererseits wurden Hypothesen zu bestimmten Zusammenhängen zwischen der Altersvorsorgebereitschaft und psychologisch fundierten Einflussfaktoren, wie z.B. den Emotionen zur „eigenen Altersvorsorge“, überprüft.

Die nachstehenden Schlussfolgerungen sind als eine Aufstellung von **Hinweisen** zu verstehen, die auf den empirischen Ergebnissen zu Untersuchungsfragen und Hypothesen aufbauen und die **für die Gestaltung von Vorsorgeförderungsstrategien** verwendet werden können.

Die Ergebnisse der Untersuchung sind zwar sowohl für privatwirtschaftliche, z.B. für Finanzanbieter aus der Versicherungswirtschaft und dem Bankensektor, wie auch für sozialpolitische Institutionen aus dem Bereich der Alterssicherung wie die Deutsche Rentenversicherung Bund oder die zuständigen Ministerien von Interesse. Dennoch werden die Schlussfolgerungen akteurübergreifend formuliert. Dies ergibt sich aus der eingenommenen Betrachtungsperspektive eines Individuums, dessen Sichtweise der Altersvorsorge erforscht wurde.

Im Verständnis dieser Schlussfolgerungen umfassen Vorsorgeförderungsstrategien alle Maßnahmen, die eine stärkere Auseinandersetzung mit dem Thema Altersvorsorge und folglich eine Verbreitung der zusätzlichen Altersvorsorge in der Bevölkerung fördern sollen. Anwendungsbereiche wie z.B. Kommunikationspolitik oder Produktgestaltung werden nur als Beispiele genannt, denn wie oben bereits angedeutet, ist es nicht das Ziel der Arbeit, direkte Handlungsanweisungen für bestimmte Akteure im Bereich der Alterssicherung zu erarbeiten.

So stellen die Schlussfolgerungen Anhaltspunkte dafür dar, wie Vorsorgeförderungsstrategien zu gestalten sind, damit sie die Gegebenheiten der individuellen Sichtweise berücksichtigen. Damit soll erreicht werden, Menschen effektiver zur Beschäftigung mit dem Thema eigener Altersvorsorge zu bewegen.

## 8.2 Allgemeine Leitgedanken

### 8.2.1 Psychologischen und finanziellen Barrieren der Altersvorsorge entgegenwirken

Die grundlegende Erkenntnis der vorliegenden empirischen Untersuchung ist, dass sowohl finanzielle Probleme als auch psychologisch fundierte Hemmungen für fehlende Altersvorsorge verantwortlich sind. Damit bestätigt sich, dass die beiden fundamentalen Konstituenten „Fähigkeit“ und „Bereitschaft“ unterschieden werden sollten.

Die Analyse der individuellen Urteile zu möglichen Hinderungsgründen der Altersvorsorge führt zum Schluss, dass der gegenwärtige Geldmangel und die antizipierten Geldprobleme als eine wichtige Barriere für die Altersvorsorge gesehen werden. Es gab Personen in der vorliegenden Untersuchung, die in ihrer eigenen Einschätzung das Fehlen der Altersabsicherung auf eingeschränkte finanzielle Fähigkeiten zurückführen.

Darüber hinaus wirken sich psychologisch fundierte Gründe hemmend für Vorsorge aus und werden im Vergleich zu Geldproblemen teilweise als schwerwiegender eingeschätzt. Dabei haben sich verschiedene Arten von Hinderungsgründen herausgestellt. Man scheut den Abschluss von zusätzlichen Altersvorsorgeverträgen, wenn man:

- sich mit dem Thema überfordert fühlt oder Vorsorgemaßnahmen aufgrund der Zukunftsunsicherheit als schwer planbar ansieht;
- generell desinteressiert ist und den Schwerpunkt auf die Gegenwart legen will;
- Mängel im Alterssicherungssystem sieht.

Davon hindern „Überforderung“ und „Unsicherheit“ den Abschluss eines Vertrages zur Altersvorsorge am stärksten.

Die genannten Hemmungen und Barrieren sind als „psychologische Kosten“ zu verstehen, denen man bei der Auseinandersetzung mit dem Thema Altersvorsorge ausgesetzt sein kann. Da Menschen in ihren Entscheidungsprozessen zu einer Abwägung der Vor- und Nachteile nach dem Vorbild einer Kosten-Nutzen-Analyse neigen, kann die Altersvorsorge gefördert werden, indem die „psychologischen Kosten“ verringert werden, so dass der Nutzen aus der Auseinandersetzung mit Altersvorsorge höher wahrgenommen wird.

Dies kann entsprechend der aufgedeckten Struktur der Hinderungsgründe folgende beispielhafte Aspekte betreffen. Als erstes scheint die Betonung der „Machbarkeit“ und „Handhab-

barkeit“ der Altersvorsorge zur Beschäftigung mit dem Thema zu animieren, weil man damit eine eventuelle Überforderung abbauen kann oder sogar das Interesse erweckt. Zudem sollten die Produkte zur Altersvorsorge vereinfacht werden, womit gleichzeitig auch die Transparenz des Altersvorsorgeproblems erhöht würde.<sup>809</sup> Des Weiteren können Imagekampagnen mit dem Ziel, das Vertrauen in die Akteure des Alterssicherungssystems (wieder) zu gewinnen, das mangelhafte Wahrnehmungsbild sowohl der sozialpolitischen Institutionen wie der Deutschen Rentenversicherung Bund wie auch der privatwirtschaftlichen (z.B. Versicherungsunternehmen) verbessern. Vor dem Hintergrund des an Bedeutung gewinnenden Zusammenspiels aller drei Säulen des Alterssicherungssystems können gemeinsame, d.h. akteurübergreifende Image- bzw. Informationsaktionen besonders überzeugend sein.

Auf der anderen Seite erschließt sich die Möglichkeit, die Nutzenwahrnehmung und -bewertung unabhängig von oder parallel mit Maßnahmen zur Reduktion der „psychologischen Kosten“ zu beeinflussen. Herausstellung der Vorteile des Altersvorsorgesparens, wie beispielsweise das Sicherheitsgefühl und die Unabhängigkeit im Ruhestand, sind die hierfür denkbaren Strategien.

### **8.2.2 Bisheriges Altersvorsorgeengagement berücksichtigen**

Das Selbstbild der Veränderungen des eigenen Altersvorsorgeengagements seit der Verabschiedung der Riester-Reform 2001 lässt vermuten, dass nur wenige Möglichkeiten für weitere Verhaltensänderungen bestehen.

Befragte sind mehrheitlich der Ansicht, dass sie sich seit dem genannten Zeitpunkt mit dem Thema Altersvorsorge auf verschiedene Weise beschäftigt und sich ihm angenähert haben. Die untersuchten Formen der Auseinandersetzung waren z.B. Überlegungen zum Stand und Aufbau eigener Altersvorsorge, Vergleich von Vorsorgemöglichkeiten, Verfolgung von Medienberichten, Gespräche im Bekannten- und Familienkreis usw. Auffällig ist das hohe Gefahrenbewusstsein der Befragten bezüglich möglicher finanzieller Defizite im Ruhestand.

Auch wenn die Qualität der bisherigen Auseinandersetzung nicht bekannt ist, legen diese Ergebnisse nahe, dass Menschen die grundlegende Problemlage der Altersvorsorge kennen. Botschaften zur Notwendigkeit der Zusatzvorsorge, zum Erfordernis sich mehr über Altersvorsorge zu informieren usw. können also ins Leere gehen, weil den Menschen dies bereits bekannt ist. Kommunikationsstrategien nach diesem Schema können also deshalb unwirksam bleiben, weil sie ein Engagement fordern, das in der Selbsteinschätzung der Menschen von ihnen bereits geleistet worden ist. Während die Frage „was zu tun ist“ mit

---

<sup>809</sup> Die Forderung nach Transparenz der Vorsorgeprodukte wurde in der Literatur zur Altersvorsorgeforschung erhoben, vgl. dazu z.B. (Leinert und Westerheide 2003).

„mehr zusätzlich vorsorgen“ beantwortet wird, kann der Weg zur Eigenvorsorge für viele unklar und ungewiss bleiben.

Anstelle von „Aufforderungsappellen“ sollten deswegen „Zutrauensbotschaften“ aufgebaut werden. Dies bedeutet, dass Vorsorgeförderungsstrategien so zu gestalten sind, dass sie die Tatsache eines bisherigen Engagements im Bereich der Altersvorsorge anerkennen und zum Ausgangspunkt nehmen. Ein stärkerer Fokus auf problemlösungsorientierte Ansätze, die Menschen handlungsfähiger machen, kann helfen, zur Beschäftigung mit Altersvorsorge anzuregen.

### **8.2.3 Laienverständnis von Altersvorsorgeinstrumenten beachten**

Geht man davon aus, dass die Instrumente zur Altersvorsorge eine Zweck- und Zeitbindung mit dem Ziel einer lebenslangen Finanzierung aufweisen, so beinhaltet das Alltagsverständnis der Altersvorsorge weitere Aspekte.

In der Einschätzungsfrage, welches Instrument für Altersvorsorge geeignet ist, haben Produkte hohe Zustimmungswerte erhalten, die wegen ihrer Gestaltung dem Zweck der Alterssicherung verschrieben sind wie private Renten- und Lebensversicherung, betriebliche Altersversorgung, Riester-Rente usw. Die mit Abstand größte Anzahl der Befragten hat allerdings die Immobilie als ein geeignetes Instrument genannt. Unter Berücksichtigung der weiteren Erkenntnisse aus der Assoziationsanalyse, in der das Wort „Eigenheim“ am häufigsten in Verbindung mit Altersvorsorge genannt wurde, kann man auf eine herausragende Rolle der Immobilie im Verständnis der finanziellen Vorsorge für das Alter schließen.

Kapitalanlagen wie festverzinsliche Wertpapiere, Investmentfonds und Aktien wurden im Vergleich dazu durch einen wesentlich kleineren Anteil der Befragten als für Altersvorsorge geeignet angesehen und damit ähnlich wie die gesetzliche Rentenversicherung eingestuft. Die Einschätzung der Eignung von Sparanlagen war hingegen hoch.

Hieraus ergeben sich Hinweise für mögliche Kommunikationsstrategien zum Ausbau der Altersvorsorge, die das alltägliche Verständnis der Altersvorsorge beachten. Bei der Gestaltung von Vorsorgeförderungsstrategien sollte die Attraktivität der o.g. Produkte bedacht werden, da sie einen Ausgangspunkt für den systematischen Aufbau der Altersvorsorge bilden könnten. Hierfür ist allerdings ein wichtiger Aspekt kritisch zu beachten, nämlich dass bestimmte Instrumente, wie z.B. Wohneigentum oder Sparanlagen, keine Absicherung gegen Langlebigkeit bieten. Auch dies sollte kommuniziert werden.



## 8.2.4 An Gedächtnis- und Gefühlsinhalte zur „eigenen Altersvorsorge“ anknüpfen

Die Inhaltsanalyse der freien Assoziationen deutet auf vier Bedeutungskomponenten hin, anhand derer Befragte den Sachverhalt „eigene Altersvorsorge“ mental strukturieren. Durch Aggregation mehrerer Assoziationskategorien wurden folgende Bereiche emotional neutraler oder negativ behafteter Gedanken ermittelt:

- „Instrumente und Notwendigkeit der Altersvorsorge“ (Womit kann ich für das Alter vorsorgen?)
- „Sorgen und Schwierigkeiten“ (Welche Probleme oder Fragen sind mit Altersvorsorge verbunden bzw. was macht mir dabei Sorgen?)
- „Erwartungen und Wünsche an Altersvorsorge“ (Was kann bzw. will ich mit der Altersvorsorge erreichen, wie will ich sie verwenden?)
- „Status eigener Altersvorsorge“ (Wie ist der aktuelle Stand meiner Altersvorsorge?)

Unter Instrumenten der Altersvorsorge und insgesamt innerhalb aller Assoziationen wurde „Eigenheim“ mit Abstand am häufigsten genannt; unter den Sorgen und Schwierigkeiten waren dies Aspekte, die mit der „Instabilität des Alterssicherungssystems“ und mit dem „Geldmangel im Ruhestand“ verbunden waren, während Erwartungen und Wünsche am häufigsten die „Finanzielle Sicherheit“ betrafen.

Diese Komponenten sind gedankliche und gefühlsmäßige Anker und können als „Zugangskanäle“ fungieren, wenn sie im Rahmen von Vorsorgeförderungsstrategien aktiviert werden. Eine Bezugnahme auf die o.g. Gedächtnis- und Gefühlsinhalte hat den Vorteil, dass Menschen schneller erreicht werden können, da ihnen wichtige Problemfelder angesprochen werden. Dazu zählen z.B.:

- wo Informationen beschafft werden können, die eine Anleitung dafür geben, womit man für das Alter vorsorgen kann,
- worauf man bei der Altersvorsorge aufpassen soll,<sup>810</sup>
- was mit Altersvorsorge ermöglicht werden soll, z.B. den gewohnten Lebensstandard aufrecht zu erhalten,
- wie der Status der eigenen Altersvorsorge beurteilt werden kann.

---

<sup>810</sup> Dies kann Ängste abbauen und Sicherheit vermitteln.

### 8.2.5 Kognitive Auseinandersetzungen mit der möglichen Finanzsituation fördern

Eine präzise Berechnung von Alterseinkünften wurde von einem Drittel der Befragten durchgeführt. Die Mehrheit dieser Befragten hat direkt danach einen Altersvorsorgevertrag abgeschlossen bzw. eine Vorsorgeabsicht geäußert.

Eine rechnerische Auseinandersetzung mit der Finanzsituation im Ruhestand könnte deshalb als ein Anreiz zum Aufbau der Altersvorsorge genutzt werden. Die motivationale Wirkung ergibt sich vermutlich daraus, dass die zukünftige Finanzsituation und gegebenenfalls Finanzierungsdefizite besser eingeschätzt werden können oder dass man für mögliche Probleme hinsichtlich der Versorgungslücke stärker sensibilisiert ist.

Diejenigen, die eine Berechnung von Alterseinkünften durchgeführt haben, zeigen ein ähnliches Eigenschaftsprofil, womit sie sich von den anderen Befragten unterscheiden. So sind unter den Befragten mit durchgeführter Berechnung häufiger *Angestellte* als Arbeiter sowie mehr *ältere Personen* als junge Berufstätige anzutreffen. Zudem sind bestimmte Eigenschaften wie ein gutes Verständnis der *Finanzsprache*, Erfahrung mit dem Führen eines *Haushaltsbuches* oder mit *Altersfragen* kennzeichnend für sie. Außerdem verfügen diese Personen über mindestens einen *Altersvorsorgevertrag*. Es ist nicht auszuschließen, dass sich diejenigen einer rechnerischen Auseinandersetzung mit ihrer Finanzsituation im Alter zuwenden, die ohnehin eine Affinität zu finanziellen Fragen zeigen. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass es Personen gibt, die für eine solche Form der Auseinandersetzung mit der zukünftigen Finanzsituation schwer zu gewinnen sind. Aufgrund der Ergebnisse aus dieser Arbeit zählen dazu Arbeiter, junge Personen sowie diejenigen, die weniger Erfahrung mit finanziellen Angelegenheiten angeben.

Geht man davon aus, dass die Berechnung der Alterseinkünfte die Bereitschaft zur Altersvorsorge fördern kann und will man daher Menschen zu einer rechnerischen Auseinandersetzung bewegen, so können sich zielgruppenorientierte Förderungsstrategien als vorteilhaft erweisen. Besonderes Augenmerk sollte dabei jüngeren Personen gelten und solchen mit geringer finanzieller Affinität, weil diese sich wie oben angeführt mit ihrer Finanzsituation seltener auseinandersetzen.

Beispiele für bereits bestehende Instrumente, die die Finanzsituation im Ruhestand behandeln und theoretisch das Potential haben, zu einer weiteren Beschäftigung mit dem Vorsorgestatus anzuregen, sind Informationsschreiben zum Stand der Anwartschaften bei den einzelnen Altersvorsorgeträgern (Renteninformation der Deutschen Rentenversicherung und Mitteilungen von privaten und betrieblichen Altersvorsorgeanbietern). Ein weiterer Anwen-

dungsbereich sind vielfältige Fördermaßnahmen zur Financial Literacy. Diese können das Wissen über die Notwendigkeit einer frühzeitigen bzw. regelmäßigen Analyse der Vorsorge-situation vermitteln und zwar mit dem langfristigen Ziel, dass die Bedeutung einer Berechnung von Alterseinkünften in der Bevölkerung erkannt wird und sich diese Aktivität zu einem Verhaltenskanon entwickelt.

### **8.2.6 Schlüsselinformationen vermitteln**

Der subjektive Wissensstand zu finanziellen, altersvorsorgebezogenen Fragen ist bereichs-spezifisch. Finanzwissen zu „alten Themen“ wie Inflation oder Zinseszins ist eher vorhanden als zu „neuen Themen“, wie z.B. Wohn-Riester und der steuerlichen Behandlung der Alters-einkünfte.

Diese Erkenntnisse sind für die Förderung der Altersvorsorge insofern aufschlussreich, als sie Hinweise auf mögliche Lernprozesse bezüglich der Altersvorsorge geben. Denn die themenspezifischen Unterschiede im Wissensstand lassen sich zum Teil dadurch begründen, dass die „alten“ Themen auch in anderen Finanzbereichen außerhalb der Altersvorsorge geläufig sind. Beispielsweise sind Inflation oder Zins Konzepte, die bei der Kapitalanlage oder dem alltäglichen Geldmanagement anzutreffen sind.

So könnte eine konsequente Kommunikation bestimmter Inhalte über Altersvorsorge dazu führen, dass diese mit der Zeit in den Wissenskanon eingehen. Dabei sind allerdings Selektions- und Gewöhnungseffekte zu beachten, die dann eintreten, wenn Menschen sich mit Informationen überflutet fühlen. Die kommunizierten Inhalte werden in der Folge selektiv wahrgenommen oder übersehen, weil man sich aufgrund ihrer ständigen Präsenz daran gewöhnt.

Deswegen könnte sich die ausschließliche Vermittlung ausgewählter Schlüsselinformationen auf breiter Basis als wirksam erweisen, um zur Auseinandersetzung mit Altersvorsorge anzu-regen. Darunter sind inhaltlich abgrenzbare, klare und wegweisende Botschaften zu verste-hen. Ein Beispiel dafür könnte das Stichwort „Rente mit 67“ sein. Weitere denkbare Schlüs-selinformationen wären die „zukünftig volle Besteuerung der Renten“ oder in Bezug auf den Leitgedanken des voranstehenden Kapitels die „frühzeitige und regelmäßige Berechnung von Alterseinkünften“.

### **8.2.7 Auf bevorzugte Informationsquellen für Fragen der Altersvorsorge setzen**

Die in dieser Arbeit abgeleiteten Ergebnisse über den bevorzugten Weg der Informationsbe-schaffung zum Thema Altersvorsorge zeigen, dass der *Neutralität* der Informationsquelle

eine herausragende Bedeutung beigemessen wird. Dabei ist die Art der Informationsbeschaffung, beispielsweise in Form einer persönlichen Beratung oder einer Informationsveranstaltung, gleichgültig.

Die Anziehungskraft von *Beratungsangeboten*, die dem Prinzip der Neutralität folgen, kann also groß sein. Ein hierfür noch ungenutztes Ausbaupotenzial wird deutlicher, wenn man in diesem Zusammenhang ein weiteres Ergebnis der vorliegenden Untersuchung in Betracht zieht: Die Berechnung von Alterseinkünften erfolgte vier Mal häufiger während Beratungsgesprächen mit Fachleuten aus der Privatwirtschaft als im Rahmen von Beratungsangeboten nicht-kommerzieller Institutionen.

Darüber hinaus könnten sich *Bildungsmaßnahmen* zum Thema Altersvorsorge bewähren, die sowohl durch Akteure aus der Sozialpolitik als auch durch privatwirtschaftliche Institutionen organisiert werden, sofern diese anbieterunabhängig sind.

## **8.3 Spezifische Profile der Altersvorsorgebereitschaft**

### **8.3.1 Notwendigkeit gruppenbezogener Betrachtungen in Abhängigkeit vom Vorhandensein der Altersvorsorge**

In der Praxis lassen sich Beispiele für zielgruppenbezogene Betrachtungen der Altersvorsorge finden, wie z.B. Alterssicherung der Frauen. Ein weiteres Differenzierungskriterium ist Einkommen, Familienstand oder Berufsstellung. So sind Produkte der Riester-Rente aufgrund des Zulagensystems besonders für Personen aus den unteren Klassen der Einkommensverteilung und für Personen mit Kindern vorteilhaft; die Basis-Rente gilt hingegen als ein Produkt für Selbstständige.

Grundlegende Erkenntnis dieser Arbeit ist, dass die Vorsorgeförderungsstrategien notwendigerweise in Hinblick darauf zu gestalten sind, ob Altersvorsorge bereits vorhanden ist oder nicht. Vor diesem Hintergrund erscheint es sinnvoll, zwischen einer Erst- und Folgeentscheidung für Altersvorsorge zu unterscheiden und entsprechend die primäre Altersvorsorgebereitschaft von der sekundären Altersvorsorgeabsicht abzugrenzen.

Die empirische Untersuchung lieferte Argumente, warum eine Differenzierung der Vorsorgeförderungsstrategien nach dem Absicherungsstatus sinnvoll und gerechtfertigt ist. Die linke Spalte der unten stehenden Tabelle veranschaulicht stichwortartig Unterschiede zwischen der primären und der sekundären Bereitschaft, für das Alter vorzusorgen, und die rechte beschreibt kurz die daraus resultierenden Folgen.

Unterschiede	Folgen
Die primäre Bereitschaft im Vergleich zur sekundären ist:	Personen ohne Altersvorsorge sind im Vergleich zu den bereits Vorsorgenden:
<ul style="list-style-type: none"> <li>- signifikant höher,</li> <li>- von einem anderen Faktorenbündel auf der affektiven, kognitiven und konativen Ebene bestimmt,</li> <li>- durch eine stärkere Einflussnahme der einzelnen Faktoren gekennzeichnet (höhere Korrelationskoeffizienten).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- williger, einen Vertrag zur Altersvorsorge in der nahen Zukunft abzuschließen,</li> <li>- mit anderen Argumenten zu erreichen,</li> <li>- empfindlicher bezüglich der hier untersuchten Anreize.</li> </ul>

**Tab. 48: Vorhandensein der Altersvorsorge als Kriterium gruppenbezogener Vorsorgeförderungsstrategien**

Die geringere Bereitschaft der bereits vorsorgenden Personen ist in Übereinstimmung mit der Single Action Bias zu sehen, die Elke Weber (2004) in Bezug auf Vorsorgeverhalten im Allgemeinen formuliert hat. Diese sagt, dass sobald die erste Vorsorgehandlung zustande gekommen ist, weitere Maßnahmen eher eingestellt werden. Weber erklärt das „Einfrieren“ des Vorsorgeverhaltens durch emotionale Faktoren, denn mit der ersten Vorsorgehandlung wird ein Mindestmaß an Absicherung erreicht und damit das Gefühl einer Bedrohung abgebaut. Der erste Abschluss eines Altersvorsorgevertrages hat also eine enorme Bedeutung für die gesamte Qualität der Altersvorsorgestrategie, denn bei vielen Personen erfolgt danach wahrscheinlich keine weitere Beschäftigung mit dem Thema.

### 8.3.2 Primäre Altersvorsorgebereitschaft

Personen ohne Altersvorsorge zeigen eine höhere Absicht für einen zeitlich nahen Kauf eines Vorsorgeproduktes wenn sie jung sind, ein mittleres Einkommen aufweisen, affektiv auf das Thema Altersvorsorge reagieren und dem gezielten Sparen für das Alter einen hohen Stellenwert beimessen. Diese Charakteristika werden im Folgenden kurz ausgeführt.

- Alterseffekte kommen stark zur Geltung.

Die Absicht, in den folgenden zwölf Monaten den ersten Altersvorsorgevertrag abzuschließen, ist besonders stark unter den Jungen ausgeprägt und nimmt im mittleren Alter (31 bis 46 Jahren) ab. Allerdings zeigen sich nur die ältesten Befragten im letzten Altersquartil von 47 bis 55 Jahren mehrheitlich unwillig, einen ersten Vorsorgevertrag abzuschließen. Im Vergleich zu dieser Gruppe weisen die jüngsten Befragten bis zum 30. Lebensjahr eine drei Mal so hohe Altersvorsorgebereitschaft auf.

- Vorsorgebereitschaft ist höher in den mittleren Einkommensklassen.

Eine Bereitschaft zum Vertragsabschluss liegt bei Personen vor, die den mittleren Klassen des persönlichen Einkommens (in dieser Untersuchung von 1.300€ bis 2.000€) zugeordnet wurden. Befragte mit einem niedrigeren oder höheren Einkommen zeigen hingegen eine im Durchschnitt eher ablehnende Haltung gegenüber dem ersten Altersvorsorgevertrag. Während die Ersteren wahrscheinlich keine Sparmöglichkeiten aufgrund des geringen Einkommens sehen, erkennen die Letzteren keinen Handlungsbedarf trotz der vorhandenen finanziellen Fähigkeit.

- Affektive Einflussfaktoren sind überlegen.

Die Bereitschaft zum Abschluss des ersten Altersvorsorgevertrages wird vermutlich aus Befürchtungen heraus gefasst.

So ist die primäre Altersvorsorgebereitschaft dann stärker ausgeprägt, wenn im Zusammenhang mit „eigener Altersvorsorge“ negative Gefühle intensiv empfunden werden. Das trifft vor allem auf „Kummer“ zu.

Auf der anderen Seite ist eine positive Einstellung zu finanziellen Angelegenheiten für die Altersvorsorgebereitschaft fördernd.

Unter den kognitiven Einflussfaktoren haben sich zwei Wahrnehmungsmerkmale als signifikant erwiesen. Wird das Problem der Versorgungslücke als furchterregend empfunden, so ist auch die Altersvorsorgebereitschaft größer. Diese Relation ist intuitiv nachvollziehbar. Allerdings ist die Altersvorsorgebereitschaft auch dann größer, wenn die Versorgungslücke als „unbekanntes Problem“ gesehen wird. Diese Erkenntnisse bestätigen zugleich die affektive Steuerung der primären Vorsorgeabsicht.

- Auf der konativen Ebene wirkt sich das Sparziel Altersvorsorge motivierend aus.

Die Nicht-Vorsorgenden können mit dem Argument erreicht werden, für das Alter sparen zu sollen. Die Wichtigkeit dieses Sparziels geht nämlich mit einer stärkeren Kaufabsicht bezüglich des ersten Vorsorgeproduktes einher.

### **8.3.3 Sekundäre Altersvorsorgeabsicht**

Das Vorsorgeprofil der Personen, die für das Alter privat oder betrieblich bereits sparen, ist im Vergleich zur primären Altersvorsorgebereitschaft unschärfer. Es gibt weniger Anhaltspunkte für die Eigenschaften dieser Personen, weil sich nur eine kleine Anzahl an Einflussfaktoren als signifikant erwiesen hat und ihre Einflussstärke zudem geringer ist als bei den Nicht-Vorsorgenden.

- Alterseffekte spielen eine untergeordnete Rolle.

Unabhängig vom Alter zeigen vorsorgende Befragte eher keine Bereitschaft, im Zeitraum von einem Jahr ein weiteres Altersvorsorgeprodukt zu kaufen, auch wenn die Jüngeren eine weitere Altersvorsorge weniger ablehnen als Ältere.

- Es besteht kein linearer Zusammenhang mit dem persönlichen Nettoeinkommen.

Eine besonders ausgeprägte Ablehnung gegenüber weiterer Altersvorsorge ist in den mittleren Einkommensklassen (hier zwischen 1.500€ bis unter 2.600€) zu verzeichnen im Vergleich zu niedrigeren und höheren Einkommen.

- Die kognitive Auseinandersetzung mit der Altersvorsorge ist kennzeichnend und die affektive Steuerung nachrangig.

Hinsichtlich der affektiven Faktoren hat sich nur die positive Wirkung der FinanzEinstellung (Finanzfreude) bestätigt, die den Abschluss des ersten wie auch der weiteren Verträge zur Altersvorsorge begünstigt. Sonst wird die sekundäre Vorsorgeabsicht eher kognitiv angeregt.

Höhere Bereitschaft liegt dann vor, wenn Befragte häufiger über die Finanzlage im Ruhestand nachgedacht und ihren Finanzbedarf für den Ruhestand höher eingeschätzt haben.

- Auf der konativen Ebene spielt die Impulsivität eine Rolle.

Eine stärkere sekundäre Vorsorgeabsicht kann bei den Vorsorgenden impulsiv untermauert sein. Befragte, die auch in anderen Bereichen mit finanziellem Bezug, wie z.B. beim Einkaufen, spontan handeln, zeigen eine höhere Bereitschaft, in den nächsten zwölf Monaten einen weiteren Altersvorsorgevertrag abzuschließen. Solche Zusammenhänge waren zwischen der primären Altersvorsorgebereitschaft und der Impulsivität von Personen ohne Altersvorsorge nicht feststellbar.

- Wirksamkeit des Sparziels „Altersvorsorge“ kann eingeschränkt sein.

Da zwischen der sekundären Altersvorsorgebereitschaft und dem Sparziel Altersvorsorge kein statistisch signifikanter Zusammenhang feststellbar ist, ist es nahe liegend, dass das Argument „mehr Sparen“ bei den schon vorsorgenden Personen wirkungslos bleibt. Sie müssen also durch andere Argumente zu einem eventuell notwendigen Ausbau der Altersvorsorge angeregt werden.

# ***Fazit und weiterer Forschungsbedarf***

Die vorliegende Arbeit leistet einen Beitrag zur Systematisierung konzeptioneller Überlegungen zur Altersvorsorgeforschung und erweitert die Erkenntnisse auf diesem Gebiet um vielfältige empirische Befunde hinsichtlich der individuellen Sichtweise der Altersvorsorge.

Im theoretischen Teil der Arbeit wurde ein **Rahmenkonzept der Altersvorsorgeforschung** erarbeitet, das als Anhaltspunkt für theoretische und empirische Untersuchungen des individuellen Verhaltens hinsichtlich der Altersvorsorge genutzt werden kann.

Das hierfür aufgestellte Modell des Altersvorsorgeverhaltens geht auf Überlegungen von Katona zurück, wonach das wirtschaftliche Verhalten von zwei grundlegenden Konstituenten abhängt: der finanziellen **Fähigkeit** und der psychologisch geprägten **Bereitschaft**.

Um die gesamte Breite der möglichen Wirkungen auf die Altersvorsorgebereitschaft aufzudecken, greift das Modell die **Differenzierung von affektiven, kognitiven und konativen** Prozessen (sog. psychologische Triade) auf, die der Psychologie entstammt.

Des Weiteren legt das Modell dar, dass das Altersvorsorgeverhalten, aber auch schon die vorgelagerte Bereitschaft zur Altersvorsorge, mit einem **intra- bzw. interdisziplinären Ansatz** erklärt werden sollten. Diese Forderung gründet darin, dass Entscheidungen, die im Zusammenhang mit der Altersvorsorge zu treffen sind, Gemeinsamkeiten mit anderen wirtschaftlichen Verhaltensweisen zeigen, wie insbesondere mit dem Spar-, Investment- und Kaufverhalten. Ein breiter Blick auf die verwandten Disziplinen der Verhaltensforschung kann somit helfen, die individuelle Sichtweise der Altersvorsorge besser nachvollziehen und folglich erklären zu können.

Die bereits angesprochene Vielfalt altersvorsorgebezogener Entscheidungen, die von der Beschäftigung mit dem Thema insgesamt über die Auswahl eines bestimmten Vorsorgeproduktes und eines Anbieters bis hin zum konsequenten Sparen reichen, führt zu einem weiteren Postulat des Modells. Demnach sollte Altersvorsorgeforschung **phasenspezifisch** betrieben werden, indem sie die zu untersuchenden Problemlagen des gesamten Altersvorsorgeprozesses abgrenzt. Diese Schwerpunktsetzung ermöglicht es, problemgerechte Analysen durchzuführen und damit einzelne Faktoren mit Relevanz für die individuelle Sichtweise der Altersvorsorge zielgerichtet zu untersuchen.

Ausgehend von dem Modell des Altersvorsorgeverhaltens fokussierte die theoretische Modellierung in der vorliegenden Arbeit die **Phase der Auseinandersetzung**, in der sich die



**Bereitschaft zur Altersvorsorge** herauskristallisiert und wodurch der gesamte Prozess des Altersvorsorgesparens eingeleitet werden kann. Aufbauend auf Arbeiten aus dem Bereich der Sparpsychologie im Allgemeinen und auf verhaltenswissenschaftlichen Erkenntnissen zur Altersvorsorge im Besonderen entstand ein umfangreicher Katalog, der einerseits aus psychologischen, ökonomischen und soziodemographischen Einflussfaktoren besteht, die sich auf die Kaufabsicht bezüglich eines Altersvorsorgeproduktes auswirken. Andererseits stand das allgemeine Bild der Altersvorsorge im Mittelpunkt der Betrachtung. Zur theoretischen Erklärung dieser Größen wurden psychologisch fundierte Ansätze aus den Wirtschaftswissenschaften herangezogen.

So untersucht die vorliegende Arbeit vielfältige Fragestellungen der Altersvorsorge, die in dieser Komplexität und Zusammensetzung erstmals empirisch überprüft wurden. Ein Beispiel für die Neuartigkeit des entwickelten Ansatzes ist die Zusammenführung von allgemeinen Aspekten der Altersvorsorge (z.B. Hinderungsgründe) mit psychologisch differenzierten Faktoren auf affektiver, kognitiver und konativer Ebene. Aufgrund eines umfangreichen Forschungsprogramms konnten Einblicke in die individuelle Sichtweise der Altersvorsorge aus intra- und interdisziplinärer Sicht gewonnen werden, die die bisherigen Erkenntnisse erweitern und zugleich weiteren Forschungsbedarf begründen.

Der grundlegende Beitrag der empirischen Untersuchung besteht darin, dass sich die theoretisch postulierte Wirkung der finanziellen und psychologischen Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft bestätigt hat. Zudem wurde gezeigt, dass Überlegungen zur Altersvorsorge den Vorsorgestatus berücksichtigen sollten, denn die Verhaltensweisen von denjenigen, die für das Alter bereits sparen, können sich vom Verhalten der nicht vorsorgenden Personen unterscheiden.

Neben allgemeinen Erkenntnissen zum alltäglichen Verständnis der Altersvorsorge, in dem beispielsweise dem Wohneigentum ein hoher Stellenwert zukommt, zeichnen sich insbesondere Emotionen, Einstellungen gegenüber finanziellen Angelegenheiten, Wahrnehmung und Motivation als verhaltensrelevant ab. Die beobachteten statistischen Zusammenhänge mit der Kaufabsicht sind zwar nur gering bis mittel ausgeprägt, was sich allerdings auf das Forschungsdesign zurückführen lässt, das auf die getrennte Betrachtung der Einflussfaktoren abstellte.

Dennoch geben die gewonnenen Ergebnisse aufschlussreiche Hinweise auf neuartige Aspekte, die durch weitere Altersvorsorgeforschung vertieft werden sollten. Dieses Forschungsinteresse kann sich insbesondere jenen Einflussfaktoren zuwenden, die hier in Bezug auf Altersvorsorge erstmals in dieser Tiefe betrachtet wurden. Dazu zählen z.B. Emotionen, Erfahrung mit Altersfragen und subjektives Finanzwissen.

Da eine vergleichbare umfassende Identifizierung und Untersuchung der Einflussfaktoren bislang nicht durchgeführt wurde, musste sich die vorliegende Untersuchung zunächst weitgehend auf die Betrachtung von Einzeleinflüssen beschränken. Aufbauend auf den gewonnenen Erkenntnissen sollte sich weitere Forschung mit der Gesamtwirkung der identifizierten Faktoren beschäftigen. Auf Basis derartiger Untersuchungen können sodann konkrete akteurspezifische Förderungsstrategien entwickelt werden.

Weitere Altersvorsorgeforschung kann zudem auf den ausführlichen Überlegungen zur Konzeptualisierung und Operationalisierung aufbauen, die zu den theoretisch identifizierten Einflussfaktoren angestellt wurden. Die dargestellten Messinstrumente entsprechen dem aktuellen Kenntnisstand der sozialwissenschaftlichen Forschung und wurden für die vorliegende Untersuchung auf das Anwendungsgebiet Altersvorsorge übertragen und dabei wesentlich erweitert.

# ***Anhang***

# Anhang 1 Fragebogen



Universität Karlsruhe (TH)

Forschungsuniversität • gegründet 1825

---

Karlsruhe, September 2008

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Universität Karlsruhe (TH) führt in einer Kooperation mit der Deutschen Rentenversicherung ein Forschungsprojekt zum Thema der Altersvorsorge durch.

Unser Ziel ist, die Betrachtung der Altersvorsorge aus individueller Sicht zu untersuchen. Die Ergebnisse der Umfrage sollen helfen, das Altersvorsorgeverhalten besser zu verstehen und dadurch Probleme sowie Bedürfnisse und Erwartungen der Menschen an die Altersvorsorge besser nachvollziehen zu können.

Wir sind deshalb auf Ihre offene Meinung angewiesen. Ihre Mithilfe ist für den Erfolg des Projektes von entscheidender Bedeutung.

Die Ergebnisse werden zusammengefasst und anonymisiert. Die Auswertung erfolgt ausschließlich durch die Mitarbeiter der Universität Karlsruhe (TH).

Wie bedanken uns im Voraus ganz herzlich für Ihre Mitarbeit und Ihre Bereitschaft, unser Forschungsprojekt zu unterstützen.

Prof. Dr. Ute Werner

Magdalena Salek (M.A.)

Institut für Finanzwirtschaft  
Banken und Versicherungen  
Lehrstuhl für Versicherungswissenschaft  
Kronenstr. 34, 76133 Karlsruhe  
Tel.: 0721 608 7477  
magdalena.salek@fbv.uka.de



Fragebogennummer:			
-------------------	--	--	--

## Teil I Altersvorsorge im Allgemeinen

1.1 Sehen Sie Ihrem Ruhestand ganz allgemein eher mit Hoffnung entgegen oder haben Sie eher Bedenken?

- mit großer Hoffnung  1
- eher mit Hoffnung  2
- eher mit Bedenken  3
- mit großen Bedenken  4

1.2 Wenn Sie an Ihre eigene Altersvorsorge denken, was fällt Ihnen spontan dazu ein? Schreiben Sie bitte die ersten vier Gedanken auf, die Ihnen durch den Kopf gehen.

Bei eigener Altersvorsorge denke ich an:

- 1 .....
- 2 .....
- 3 .....
- 4 .....

1.3 Sind die von Ihnen genannten Inhalte für Sie im Bezug auf die Altersvorsorge eher positiv, neutral oder negativ?

	sehr negativ 1	eher negativ 2	neutral 3	eher positiv 4	sehr positiv 5
Ihre Antwort 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ihre Antwort 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ihre Antwort 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ihre Antwort 4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1.4 Welche Gefühle haben Sie, wenn sie an Ihre eigene Altersvorsorge denken?

an meine eigene Altersvorsorge denken ist etwas:	gar nicht 1	kaum 2	mittel- mäßig 3	stark 4	sehr stark 5
... was bei mir Furcht auslöst	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... was mich ärgert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... was unangenehm für mich ist	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... was mir Freude bereitet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... was mich verwirrt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... wovon ich mir viel erwarte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... was ich als bedrückend empfinde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... wobei ich Zuversicht empfinde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... was ich verdränge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... was mir gleichgültig ist	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**1.5 Seit der Einführung der Riester-Rente 2001 wird viel über zusätzliche Altersvorsorge gesprochen. Hat dies Ihren Umgang mit Ihrer eigenen Altersvorsorge beeinflusst?**

**Inwieweit stimmen Sie den unten aufgelisteten Aussagen zu?**

Seitdem gilt für mich:	stimme gar nicht zu 1	stimme eher nicht zu 2	unent- schieden 3	stimme etwas zu 4	stimme sehr zu 5
... dass auch mir Geldmangel im Ruhestand drohen kann.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... dass ich Medienberichte zum Thema Altersvorsorge, sei es in Presse, Radio oder Fernsehen, mit Interesse verfolge.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... dass ich mir generell mehr Gedanken über den Stand meiner eigenen Altersvorsorge mache.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... dass ich bereits unterschiedliche Möglichkeiten der Altersvorsorge verglichen und für meine Bedürfnisse geprüft habe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... dass ich stärker bereit bin, mich zu meiner Altersvorsorge von Fachleuten beraten zu lassen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... dass das Thema Altersvorsorge mit meinen Bekannten/meiner Familie häufiger diskutiert wird.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... dass ich mir überlege, (noch) mehr für das eigene Alter vorzusorgen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... dass mein Interesse an der Altersvorsorge im Laufe der Zeit nachgelassen hat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... dass ich stärker motiviert bin, mich mit einer Berechnung meines Alterseinkommens zu beschäftigen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**1.6 Neben der gesetzlichen Rentenversicherung kann man zusätzlich private und/oder betriebliche Altersvorsorge betreiben. Wie ist das bei Ihnen?**

Ich habe zusätzliche Altersvorsorge und zwar:

- |   |                            |                            |                             |                             |
|---|----------------------------|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| private                                   | <input type="checkbox"/> 1 | }                          | <i>weiter mit Frage 1.7</i> |                             |
| betriebliche                              | <input type="checkbox"/> 2 |                            |                             |                             |
| Ich habe keine zusätzliche Altersvorsorge |                            | <input type="checkbox"/> 3 | }                           | <i>weiter mit Frage 1.9</i> |

**1.7 Haben Sie Ihren letzten privaten Altersvorsorgevertrag vor oder nach 2001 abgeschlossen, d.h. vor oder nach der Einführung der Riester-Rente?**

vor 2001  1  
*weiter mit Frage 1.9*

nach 2001  2

**1.8 Hat die Rentenreform 2001 oder die öffentliche Debatte um die Riester-Rente Sie zu diesem Vertragsabschluss angeregt oder nicht?**

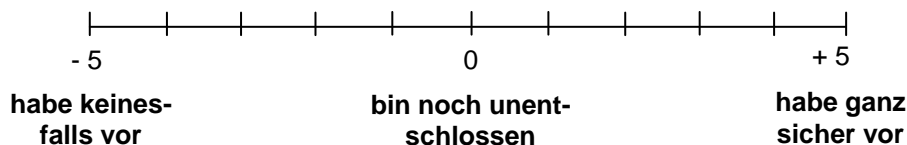
- |                            |   |                                       |   |  |  |   |
|----------------------------|---|---------------------------------------|---|--|--|---|
| ... hat mich dazu angeregt | gar<br>nicht<br>1<br><input type="checkbox"/> | kaum<br>2<br><input type="checkbox"/> | mittel-<br>mäßig<br>3<br><input type="checkbox"/> | stark<br>4<br><input type="checkbox"/> | sehr<br>stark<br>5<br><input type="checkbox"/> | weiß<br>nicht<br><input type="checkbox"/> |
|----------------------------|---|---------------------------------------|---|--|--|---|

**1.9 Haben Sie bislang einen Altersvorsorgevertrag kündigen oder aufgeben müssen?**

- Ich musste eine zusätzliche private Altersvorsorge kündigen.  1
- Ich habe eine betriebliche Altersvorsorge durch Arbeitsplatzwechsel oder Kündigung verloren.  2
- Ich habe bislang keinen Altersvorsorgevertrag kündigen müssen.  3

**1.10 Schätzen Sie bitte auf einer Skala von -5 bis +5, ob Sie vorhaben, in den nächsten zwölf Monaten einen Altersvorsorgevertrag abzuschließen?**

Bitte markieren Sie die Stelle auf der Skala, die Ihrer Einschätzung in etwa entspricht. Abstufungen zwischen den angegebenen Zahlen sind möglich.



**1.11 Wäre es für Sie ein Anreiz für den Abschluß einer Altersvorsorge, wenn der Staat Ihnen einen Einstiegsbonus in Höhe von 100 € geben würde?**

- |   |                                       |   |  |  |
|---|---------------------------------------|---|--|--|
| gar<br>nicht<br>1<br><input type="checkbox"/> | kaum<br>2<br><input type="checkbox"/> | mittel-<br>mäßig<br>3<br><input type="checkbox"/> | stark<br>4<br><input type="checkbox"/> | sehr<br>stark<br>5<br><input type="checkbox"/> |
|---|---------------------------------------|---|--|--|

**1.12 Bitte überlegen Sie sich: Was war oder ist für Sie ein wichtiger Grund, der Sie vom Abschluß zusätzlicher Altersvorsorge abgehalten hat oder immer noch abhält.**

Beantworten Sie diese Frage unabhängig davon, ob Sie Altersvorsorge haben oder nicht.

	gar kein wichtiger Grund		mittel wichtiger Grund		sehr wichtiger Grund
	1	2	3	4	5
Ich habe keine Lust, an das Alter zu denken.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es ist sehr aufwendig, sich einen Überblick über das Thema Altersvorsorge zu verschaffen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich weiß nicht, in welchem Umfang man eigentlich vorsorgen müsste.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich habe keine Lust, mich mit finanziellen Dingen zu beschäftigen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mich interessiert mein heutiges Leben mehr als die entfernte Zukunft.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich habe zu wenig Geld dafür.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die Altersvorsorgeprodukte sind zu kompliziert.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bin zu stark beschäftigt mit anderen Dingen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich kann schwer einschätzen, was die Zukunft für mich bringt (Einkommen, Rentenalter usw.).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Altersvorsorgeprodukte dienen der Gewinnmaximierung der Finanzdienstleister.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich weiß nicht, ob ich über eine längere Zeit regelmäßig die Beiträge zur Altersvorsorge zahlen kann.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich habe Angst, eine schlechte Entscheidung zu treffen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich erwarte ein Erbe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mein Leben ist noch nicht „auf festen Gleisen“ (zuerst Haus, Kinder, Karriere usw.).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Das Alterssicherungssystem kann wieder reformiert werden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Im Ruhestand benötige ich sowieso weniger Geld als im Erwerbsleben.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich habe später noch genug Zeit für die Altersvorsorge.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wenn ich in Altersvorsorge investiere, bleibt nicht genügend Geld für angenehme Dinge des heutigen Lebens übrig.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Das Sozialsystem wird mich schon auffangen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere wie mein/e Partner/in oder meine Eltern beschäftigen sich mit meiner Altersvorsorge.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich habe zurzeit schon zu viele Kredite zurückzuzahlen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



**1.13 Wie gut wissen Sie Bescheid, wenn es um folgende Themen geht:**

	so gut wie gar nicht 1	2	3	4	5	sehr gut 6
... wie sich Finanzprodukte wie Aktien, Investmentfonds, Lebensversicherung usw. hinsichtlich ihrer Sicherheit und Rentabilität unterscheiden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... wie der Zinseszins-Effekt funktioniert.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... welche Faktoren für die Höhe der gesetzlichen Rente wichtig sind.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... ob Sie einen Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung in der betrieblichen Altersvorsorge haben.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... wie die steuerlichen Regelungen Ihrer künftigen Alterseinkünfte sind.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... welche Lücken die Riester-Rente schließt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... ob Sie eine Prognose Ihrer gesetzlichen Rente aus der Renteninformation entnehmen können.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... wie hoch die Lebenserwartung für Ihren Jahrgang ungefähr ist.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... wie die Inflation sich auf Ihre Geldanlagen auswirkt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... wie die Riesterförderung für die Immobilienfinanzierung verwendet werden kann.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**1.14 Angenommen Sie möchten sich ausführlicher über die Altersvorsorge informieren. Welche Informationsmöglichkeiten würden Ihnen zusagen?**

Wählen Sie bitte **maximal zwei** Informationsquellen.

- Informationsveranstaltung an meinem Arbeitsplatz.  1
- Informationsveranstaltung von einer neutralen Institution (z.B. Deutsche Rentenversicherung, Verbraucherzentrale usw.).  2
- Anbieterunabhängige persönliche Altersvorsorgeberatung von einer neutralen Institution.  3
- Beratungsgespräch mit einem Finanzvermittler (Bank-, Versicherungs- Finanzberater).  4
- Informationsmaterial zum Selbststudium (Broschüren, Ratgeber, Internet).  5
- Informationsmaterial in digitaler Form zur Selbstbearbeitung (CD und DVD).  6
- Andere .....

## Teil II Sparverhalten

2.1 In der folgenden Liste sind mögliche Gründe genannt, warum Leute Geld sparen und anlegen. Welchen Stellenwert haben diese Gründe für Ihre persönlichen Geldanlagen?

Für meine persönliche Geldanlage:	sehr geringer Stellen- wert		mittlerer Stellen- wert		sehr hoher Stellen- wert
	1	2	3	4	5
große Reisen und Urlaub	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
größere Anschaffungen (Auto, Möbel usw.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Erwerb eines Eigenheims	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vorsorge für Notfälle (Krankheiten, Arbeitslosigkeit usw.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vorsorge für die Familie (Kinderausbildung usw.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vorsorge für das eigene Alter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aufbau eines Vermögens	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nutzung der staatlichen Sparförderung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ohne bestimmten Zweck	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2.2 In Bezug auf Ihr Sparverhalten, inwieweit treffen die folgenden Aussagen auf Sie zu:

trifft auf mich:

	überhaupt nicht zu 1	eher nicht zu 2	teils/teils zu 3	eher zu 4	ganz genau zu 5
Es ist für mich sehr anstrengend, Geld regelmäßig auf die Seite zu legen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich will mein Leben heute genießen und nicht für die Zukunft sparen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bei der Planung der Verwendung meines Geldes konzentriere ich mich stark auf das "hier und jetzt".	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wenn ich Ersparnisse habe, gebe ich sie bald wieder aus, um mir damit Wünsche zu erfüllen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich kaufe mir oft Dinge, ohne lange darüber nachzudenken.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wenn ich einkaufen gehe, kaufe ich oft Sachen, die ich vorher nicht geplant habe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**2.3 Der Umgang mit den monatlichen Einnahmen und Ausgaben kann sehr unterschiedlich sein. Einige haben dafür einen Haushaltsplan und halten sich dann daran. Andere setzen die Geldmittel nach aktuellem Bedarf ein. Wie ist das bei Ihnen: haben Sie einen Haushaltsplan?**

- Ich habe einen festen Haushaltsplan  1
- Ich habe einen groben Haushaltsplan  2
- Ich habe keinen Haushaltsplan  3
- 

**2.4 Wenn Sie an das Jahr 2007 zurückdenken, können Sie ungefähr einschätzen, wie viel Sie und Ihr/e im selben Haushalt lebenden Partner/in als Gesamtersparnis in diesem Jahr zurückgelegt haben?**

Die Gesamtersparnis umfasst alle Geldanlagen von Sparprodukten bis hin zu Investmentfonds und Aktien.

- bis 600 €  1
- 600 € bis unter 1.800 €  2
- 1.800 € bis unter 3.000 €  3
- 3.000 € bis unter 6.000 €  4
- 6.000 € bis unter 9.000 €  5
- 9.000 € bis unter 12.000 €  6
- über 12.000 €  7
- Ich habe nichts gespart  8
- Ich habe Ersparnis aufgelöst und für den laufenden Lebensunterhalt genutzt.  9
- Ich will keine Angabe hierzu machen  10
- } *weiter mit Frage 2.6*
- 

**2.5 Welcher Anteil dieser Ersparnisse entfiel auf die zusätzliche Altersvorsorge (z.B. Riester-Rente, private Rentenversicherung, betriebliche Altersvorsorge usw.) ?**

- gar nichts  1
- bis 300 €  2
- 300 € bis unter 900 €  3
- 900 € bis unter 1.500 €  4
- 1.500 € bis unter 3.000 €  5
- 3.000 € bis unter 4.500 €  6
- über 4.500 €  7
- Ich weiß es nicht
-

**2.6 Wenn Sie einmal über finanzielle Überschüsse verfügten, sei es aus dem laufenden Budget oder aus Zinsen, Dividenden, Jahresbonus, Schenkungen usw., was haben Sie damit gemacht? Haben Sie diese Mittel für Altersvorsorge oder für andere Sparziele angelegt, oder haben Sie diese eher für den Konsum verwendet?**

Keine finanziellen Überschüsse vorhanden:

weiter mit Frage 2.7

Bisherige Verwendung der finanziellen Überschüsse:

für Konsum:	für Altersvorsorge:	für andere Sparziele:
nie <input type="checkbox"/> 1	nie <input type="checkbox"/> 1	nie <input type="checkbox"/> 1
selten <input type="checkbox"/> 2	selten <input type="checkbox"/> 2	selten <input type="checkbox"/> 2
manchmal <input type="checkbox"/> 3	manchmal <input type="checkbox"/> 3	manchmal <input type="checkbox"/> 3
oft <input type="checkbox"/> 4	oft <input type="checkbox"/> 4	oft <input type="checkbox"/> 4
immer <input type="checkbox"/> 5	immer <input type="checkbox"/> 5	immer <input type="checkbox"/> 5

**2.7 Unten sehen Sie unterschiedliche Beträge. Welchen Betrag könnten Sie im Monat problemlos noch zusätzlich zur Seite legen, ohne Ihren Lebensstandard ändern zu müssen?**

- momentan gar nichts  1
- 20 €  2
- 50 €  3
- 75 €  4
- 100 €  5
- 150 €  6
- 200 €  7
- 350 €  8
- mehr als 350 €  9

**2.8 Unten finden Sie eine Liste mit Alternativen, wie man Geld anlegen kann. Welche dieser Sparmöglichkeiten sind Ihrer Meinung nach für die Altersvorsorge gut geeignet?**

	Meiner Meinung nach für Altersvorsorge:		
	gut geeignet	nicht geeignet	weiß nicht, weil zu wenig Kenntnis darüber
	1	2	3
Gesetzliche Rentenversicherung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beamtenversorgung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Basis-Rente (d.h. Rürup-Rente)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Riester-Rente (Rentenversicherung, Bank- sparpläne, Fondssparen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Betriebliche Altersversorgung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Private Rentenversicherung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Private Lebensversicherung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sparanlagen (Sparbücher, Sparverträge, Festgeldeinlagen, Sparbriefe usw.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Festverzinsliche Wertpapiere (Obligationen, usw.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Investmentfonds (Aktien, Renten, Immobilien)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wertpapiere wie Aktien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nicht selbstgenutzte Immobilien (z.B. Miet- einnahmen, Verkaufserlös)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eigenheim	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sachvermögen (Edelsteine, Gold, Antiquitä- ten, Gemälde usw.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**2.9 Welche dieser Sparmöglichkeiten nutzen Sie bereits und welche davon kämen in Frage, wenn Sie weitere Altersvorsorgeverträge planen?**

	besitze ich bereits	plane ich für meine Altersvorsorge
Gesetzliche Rentenversicherung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beamtenversorgung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Basis-Rente (d.h. Rürup-Rente)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Riester-Rente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Betriebliche Altersversorgung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Private Rentenversicherung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Private Lebensversicherung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sparanlagen (Sparbücher, Sparverträge usw.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Festverzinsliche Wertpapiere (Obligationen, usw.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Investmentfonds (Aktien, Renten, Immobilien)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wertpapiere wie Aktien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nicht selbstgenutzte Immobilien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eigenheim	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bausparvertrag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sachvermögen (Antiquitäten, Gemälde usw.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**2.10 Welche Art von Krediten nutzen Sie derzeit? (Mehrfachnennungen möglich)**

Kredite in Form von:

Dispositionskredite (d.h. Kontoüberziehung)	<input type="checkbox"/>	1
Kredite auf Kreditkartenkonten	<input type="checkbox"/>	2
Konsumkredite	<input type="checkbox"/>	3
KfZ-Kredit (Auto)	<input type="checkbox"/>	4
Bauspardarlehen	<input type="checkbox"/>	5
Hypotheken	<input type="checkbox"/>	6
Familienkredite (d.h. von Familienangehörigen geborgt)	<input type="checkbox"/>	7
keine Kredite	<input type="checkbox"/>	8

**2.11 Bitte überlegen Sie, wie Sie im Durchschnitt des Jahres 2007 mit Ihren monatlichen Einkünften nach der Deckung aller monatlich anfallenden und erforderlichen Ausgaben (wie etwa Steuern, Versicherungen, Lebenshaltungskosten usw.) ausgekommen sind.**

- Am Monatsende blieb immer reichlich Geld übrig.  1
- Am Monatsende blieb oft etwas Geld übrig.  2
- Es blieb nur etwas übrig, wenn zusätzliche einmalige Einkünfte hinzukamen.  3
- Am Monatsende hat es öfter nicht gereicht.  4
- Am Monatsende hat das Geld nie gereicht.  5

### Teil III Soziales Umfeld

**3.1 Haben Sie in Ihrem engeren Familien- und Freundeskreis Kontakt mit Menschen, die schon im Ruhestand sind?**

Kreuzen Sie bitte nur **eine Antwort** an, die auf Sie am besten zutrifft.

- Nein, ich habe keinen Kontakt  1 } *weiter mit Frage 4.1*
- Ja, ich habe Kontakt und zwar:
- ... täglich  2
- ... ungefähr zweimal in der Woche  3
- ... ungefähr einmal in der Woche  4
- ... ungefähr einmal im Monat  5
- ... ungefähr alle drei Monate  6
- ... ungefähr einmal im Jahr  7

**3.2 Wie würden Sie den Kontakt beschreiben? (Mehrfachnennungen möglich)**

- Gemeinsames Wohnen  1
- Gesellschaftliche Kontakte, wie z.B. Besuche, Ausflüge  2
- Unterstützung im Alltagsleben, wie z.B. Einkäufe, Aufräumen  3
- Unterstützung bei Pflegebedürftigkeit  4

**3.3 Inwieweit bringen Sie diese Begegnungen dazu, über Ihre finanzielle Lage im Ruhestand nachzudenken?**

- |  |                          |                          |                          |                          |                          |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|  | nie                      | selten                   | gelegentlich             | oft                      | immer                    |
| Sie bringen mich zum Nachdenken darüber: | 1                        | 2                        | 3                        | 4                        | 5                        |
|  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

## Teil IV Finanzeinstellung

### 4.1 Menschen haben unterschiedliche Einstellungen zu finanziellen Fragen und Geldangelegenheiten. Manche beschäftigen sich gerne damit, während andere solche Themen lieber umgehen.

Wie ist das bei Ihnen? Inwieweit stimmen Sie diesen Aussagen zu?

	1 lehne stark ab	2 lehne ab	3 teils, teils	4 stimme zu	5 stimme stark zu
Geld ist für mich ein sehr persönliches Thema, über das ich nur ungern rede.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Immer wenn ich mich mit dem Thema Geld beschäftige, bekomme ich schlechte Laune.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gegenüber Leuten, die von Geldgeschäften leben, bin ich grundsätzlich misstrauisch.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich schätze Menschen, die sich in Finanzdingen gut auskennen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In unserer Gesellschaft hat Geld einen viel zu hohen Stellenwert.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich habe den Eindruck, dass es sich für mich lohnt, in das Thema Geld und Finanzen tiefer einzusteigen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es macht mir Spaß, mich mit Finanzdingen zu beschäftigen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In Geldangelegenheiten werde ich häufig um Rat gefragt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich traue es mir zu, meine finanziellen Angelegenheiten selbst zu regeln.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Das Thema Geld und Finanzen ist mir einfach zu kompliziert.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Heutzutage blicken selbst die Fachleute beim Thema Geld und Finanzen nicht mehr durch.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Für mich persönlich ist es eine schöne Herausforderung, in Finanzdingen „fit“ zu sein.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mit dem sogenannten „Fachchinesisch“ der Bank- und Versicherungsleute komme ich gut zurecht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bei Geldthemen bin ich unsicher, weil ich nicht weiß, welche Folgen Entscheidungen in der Zukunft haben.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



## Teil V Einkommenssituation im Ruhestand

### 5.1 Ausgehend von den aktuellen Lebenshaltungskosten: was schätzen Sie, wie viel Geld werden Sie ungefähr monatlich im Ruhestand brauchen, um Ihren gewohnten Lebensstandard beibehalten zu können?

Geben Sie bitte die Beträge in den heutigen Preisen an (d.h. ohne Inflation).

- |   |                            |
|---|----------------------------|
| unter 1.000 €                                     | <input type="checkbox"/> 1 |
| 1.000 € bis unter 2.000 €                         | <input type="checkbox"/> 2 |
| 2.000 € bis unter 3.000 €                         | <input type="checkbox"/> 3 |
| 3.000 € bis unter 4.000 €                         | <input type="checkbox"/> 4 |
| 4.000 € bis unter 5.000 €                         | <input type="checkbox"/> 5 |
| über 5.000 €                                      | <input type="checkbox"/> 6 |
| Das lässt sich jetzt überhaupt nicht einschätzen. | <input type="checkbox"/> 7 |
- 

### 5.2 Haben Sie die Hochrechnung Ihrer gesetzlichen Rente in der letzten Renteninformation von der Deutschen Rentenversicherung genauer gelesen?

- |                                     |                            |
|-------------------------------------|----------------------------|
| Ja                                  | <input type="checkbox"/> 1 |
| Nein                                | <input type="checkbox"/> 2 |
| Ich erhalte keine Renteninformation | <input type="checkbox"/> 3 |
- 

### 5.3 Haben Sie schon einmal versucht zu berechnen oder berechnen zu lassen, wie Ihre Einkommenssituation im Ruhestand aussehen könnte, d.h. wie viel Geld Sie ungefähr zur Verfügung haben werden?

- |      |                            |                             |
|------|----------------------------|-----------------------------|
| Ja   | <input type="checkbox"/> 1 | <i>weiter mit Frage 5.4</i> |
| Nein | <input type="checkbox"/> 2 | <i>weiter mit Frage 5.8</i> |
- 

### 5.4 Wie haben Sie diese Berechnung durchgeführt: allein oder mit Fachleuten?

- |  |                            |
|--|----------------------------|
| alleine mit Hilfsmitteln wie Rentenrechner / Vorsorgerechner (z.B. online) | <input type="checkbox"/> 1 |
| zusammen mit Fachleuten (z.B. Finanzberater)                               | <input type="checkbox"/> 2 |
| zusammen mit einem unabhängigen Berater (z.B. Verbraucherzentrale)         | <input type="checkbox"/> 3 |
| Anderes .....  |                            |
-

### 5.5 War das Ergebnis der Berechnung im Vergleich zu Ihren Vorstellungen größer oder kleiner?

Kreuzen Sie bitte **eine Antwort** an.

Die ausgerechneten Alterseinkünfte waren:

- ..... viel kleiner als erwartet.  1
  - ..... ungefähr wie erwartet.  2
  - ..... viel größer als erwartet.  3
  - ..... schwer zu sagen, weil ich vorher keine Vorstellungen über mein mögliches Alters-  
einkommen oder die Kosten im Ruhestand hatte.  4
  - ..... ich kann mich daran nicht mehr erinnern.  5
  - ..... ich habe die Berechnung unterbrochen.  6
- 

### 5.6 Welche Faktoren zur Ermittlung Ihres Alterseinkommens haben Sie bei der Berechnung berücksichtigt?

Mehrfachnennungen und Ergänzungen möglich

- Renteninformation der Deutschen Rentenversicherung über meine Anwartschaften auf die gesetzliche Rente.  1
- Mitteilungen von Finanzanbietern über den Stand meiner privaten Altersvorsorge (z.B. Renten- und Lebensversicherung, Riester-Rente, Rürup-Rente usw.).  2
- Mitteilungen des Versicherers / der Pensionskasse / des Pensionsfonds über den Stand meiner betrieblichen Altersvorsorge.  3
- Zinseinnahmen, Erträge aus Geldanlagen, Aktien und Wertpapieren, falls für Altersvorsorge vorgesehen.  4
- Mieteinnahmen aus meinen Immobilien, falls für Altersvorsorge vorgesehen.  5
- Entwicklung der Inflation in den letzten Jahren.  6
- Erwartete Erbschaften.  7
- Absicherung über den/die Partner/in.  8
- Ich weiss es nicht mehr.  9

Andere Informationen .....

---

**5.7 Haben Sie nach der Berechnung Ihrer Alterseinkünfte etwas für Ihre Altersvorsorge unternommen?**

Kreuzen Sie bitte **eine Antwort** an, die auf Sie am besten zutrifft.

Nach der Berechnung:

- ... habe ich zusätzlich Geld für meine Altersvorsorge angelegt.  1
- ... wollte ich einen Altersvorsorgevertrag abschliessen, konnte das aber aus finanziellen Gründen nicht tun.  2
- ... habe ich nichts unternommen, weil das Ergebnis der Berechnung mir unglaublich vorkam.  3
- ... habe ich nichts unternommen, weil ich noch mehr Zeit zum Überlegen brauche.  4
- ... habe ich nichts unternommen, weil ich mit dieser Entscheidung überfordert war.  5
- ... habe ich nichts unternommen, weil ich kein Vertrauen gegenüber dem Anbieter hatte.  6
- ... habe ich insgesamt keinen Handlungsbedarf gesehen.  7

Andere Reaktionen .....  
**(weiter mit Frage 5.9)**

---

**5.8 Was hat Sie bisher von dieser Berechnung abgehalten?**

Kreuzen Sie bitte **eine Antwort** an, die auf Sie am besten zutrifft.

- Ich habe darüber nachgedacht, aber noch keine Zeit gefunden.  1
- Ich habe darüber nachgedacht, wusste aber nicht, wie ich an die Sache herangehen soll.  2
- Ich benötige solche Berechnungen nicht und spare einfach soviel wie ich momentan kann.  3
- Ich halte das im Allgemeinen für unnötig, weil solche Berechnungen als Vertriebsargument benutzt werden.  4
- Ich halte das im Allgemeinen für unnötig, weil solche Berechnungen die zukünftigen Entwicklungen, wie des Einkommens, der Inflation usw., nicht vollständig erfassen können.  5
- Ich habe kein Geld für Altersvorsorge. Deswegen macht es keinen Sinn, zukünftige Alterseinkünfte zu berechnen.  6
- Ich mag es insgesamt nicht, mich mit Finanzen zu beschäftigen.  7
- Ich kann keinen genauen Grund nennen. Es hat sich einfach nicht ergeben.  8

Andere Begründungen .....

---

**5.9 Das im Ruhestand fehlende Geld bezeichnet man als Versorgungs- oder Rentenlücke. Bitte beantworten Sie dazu einige generelle Fragen.**

Ist die Versorgungslücke im Allgemeinen Ihrer Meinung nach ein neues oder ein altes Problem?

völlig neu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	sehr alt	ich weiß nicht <input type="checkbox"/>
------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	----------	---

Was meinen Sie: inwieweit ist das Ausmaß der Versorgungslücke zu verringern?

sehr einfach zu verringern	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	sehr schwer zu verringern	ich weiß nicht <input type="checkbox"/>
----------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	---------------------------	---

Was meinen Sie: inwieweit sind Sie von dem Problem der Versorgungslücke persönlich betroffen?

gar nicht betroffen	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	sehr stark betroffen	ich weiß nicht <input type="checkbox"/>
---------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	----------------------	---

Inwieweit haben Sie selbst die Möglichkeit, auf das Ausmaß Ihrer Versorgungslücke Einfluss zu nehmen?

gar keine Möglichkeiten	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	viele Möglichkeiten	ich weiß nicht <input type="checkbox"/>
-------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	---------------------	---

Ist das Problem der Versorgungslücke Ihnen persönlich schon lange bekannt?

ist mir völlig neu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	ist mir sehr lange bekannt	ich weiß nicht <input type="checkbox"/>
--------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	----------------------------	---

Inwieweit ist Ihrer Meinung nach das Thema der Versorgungslücke in der Politik bekannt?

völlig neu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	sehr lange bekannt	ich weiß nicht <input type="checkbox"/>
------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	--------------------	---

Inwieweit lässt sich Ihrer Meinung nach die Versorgungslücke vorhersagen?

gar nicht vorhersagen	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	sicher vorhersagen	ich weiß nicht <input type="checkbox"/>
-----------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	--------------------	---

Inwieweit löst das Problem der Versorgungslücke bei Ihnen Furcht aus?

gar nicht	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	sehr stark	ich weiß nicht <input type="checkbox"/>
-----------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	------------	---

## Teil VI Allgemeine Verhaltensweisen

### 6.1 Abschließend bitten wir Sie anzugeben, inwieweit die folgenden Aussagen im Allgemeinen auf Sie zutreffen?

	trifft auf mich:				
	überhaupt nicht zu 1	eher nicht zu 2	teils/teils zu 3	eher zu 4	ganz genau zu 5
Ich kann zielstrebig arbeiten, um langfristige Ziele zu erreichen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Meine Äußerungen sind manchmal nicht überdacht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich wünsche mir, ich hätte mehr Selbstdisziplin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es fällt mir schwer, mit schlechten Gewohnheiten zu brechen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich mache manche Dinge, die schlecht für mich sind, weil sie mir Freude machen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich erkenne was gut für mich ist und handele danach.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bin manchmal träge.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Leute würden sagen, dass ich sehr diszipliniert bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere Dinge lenken mich manchmal davon ab, meine Arbeit fertig zu machen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manchmal habe ich Schwierigkeiten, mich zu konzentrieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich kann Verlockungen gut widerstehen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manchmal kann ich mit einer Sache nicht aufhören, auch wenn ich weiß, dass sie für mich nicht gut ist.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich handele oft spontan ohne über andere Möglichkeiten nachzudenken.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Teil VII Angaben zur Person

7.1 In welchem Jahr sind Sie geboren? .....

---

### 7.2 Welchen Familienstand haben Sie?

- |                                 |                          |   |
|---------------------------------|--------------------------|---|
| Verheiratet                     | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Ledig                           | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Geschieden                      | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Verwitwet                       | <input type="checkbox"/> | 4 |
| Eingetragene Lebensgemeinschaft | <input type="checkbox"/> | 5 |
- 

### 7.3 Leben Sie derzeit in einer festen Partnerschaft?

- |      |                          |   |
|------|--------------------------|---|
| Ja   | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Nein | <input type="checkbox"/> | 2 |

### 7.4 Ist Ihr/e Partner/in zurzeit auch berufstätig?

→ Ja  1    Nein  2

### 7.5 Wie viel Kinder haben Sie?

Anzahl der Kinder .....

Alter der Kinder .....

---

### 7.6 Was ist der höchste Schulabschluss, den Sie haben?

- |                        |                          |   |
|------------------------|--------------------------|---|
| Hauptschule            | <input type="checkbox"/> | 1 |
| Realschule             | <input type="checkbox"/> | 2 |
| Fachhochschulreife     | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Abitur                 | <input type="checkbox"/> | 4 |
| Berufsakademie         | <input type="checkbox"/> | 5 |
| Fachhochschulabschluss | <input type="checkbox"/> | 6 |
| Universitätsabschluss  | <input type="checkbox"/> | 7 |
| Promotion              | <input type="checkbox"/> | 8 |
-

### 7.7 Welcher Konfession gehören Sie an?

- keine Konfession  1
- katholisch  2
- evangelisch  3
- jüdisch  4
- muslimisch  5
- andere .....
- 

### 7.8 Wie hoch liegt Ihr persönliches monatliches Nettoeinkommen, d.h. das verfügbare Einkommen nach Steuern/Abzügen?

- unter 1.300 €  1
- 1.300 bis unter 1.500 €  2
- 1.500 bis unter 2.000 €  3
- 2.000 bis unter 2.600 €  4
- 2.600 bis unter 5.000 €  5
- 5.000 bis unter 7.500 €  6
- 7.500 bis unter 10.000 €  7
- 10.000 bis unter 18.000 €  8
- über 18.000 €  9
- 

### 7.9 Wie hoch liegt in etwa Ihr monatliches Netto-Haushaltseinkommen, d.h. das Nettoeinkommen aller Personen im Haushalt?

- unter 1.300 €  1
- 1.300 bis unter 1.500 €  2
- 1.500 bis unter 2.000 €  3
- 2.000 bis unter 2.600 €  4
- 2.600 bis unter 5.000 €  5
- 5.000 bis unter 7.500 €  6
- 7.500 bis unter 10.000 €  7
- 10.000 bis unter 18.000 €  8
- über 18.000 €  9
-

## Anhang 2 Katalog der Prüfkriterien

### Prüfkriterien im Entwicklungs-Pretest

Prüfkriterium	Frage*)	Hilfsfragen für Evaluationsgespräch	Kommentar der Testperson und Verbesserungsvorschläge
<b>Dauer in einer Befragungssituation</b>			
Dauer der Befragung		Den Fragebogen durchgehend ausfüllen. War der Fragebogen zu lang? Hatten Sie Schwierigkeiten sich zu konzentrieren?	Minuten: .....  j/n  j/n Grund? .....
<b>Gesamtbild</b> (direkt nach dem Ausfüllen des Fragebogens ohne die einzelnen Fragen noch mal eingehend zu betrachten)			
Kontinuität des Interviewablaufs - („Fluss“) im Fragebogen		Konnte man den Fragebogen „flüssig“ ausfüllen? oder gab es „Stolperfragen“?	j/n  n/j Welche .....
Interesse und Aufmerksamkeit gegenüber den Fragen		Waren die Fragen im Großen und Ganzen so gestellt, dass man sie mit Interesse verfolgen konnte oder gab es Stellen, an denen Sie gelangweilt waren und nur an das Ende des Fragebogens dachten?	j/n
Belastung durch die Befragung		Fühlten Sie sich nach dem Ausfüllen des Fragebogens erschöpft? Woran könnte das liegen (Dauer, Umfang, Formulierung der Fragen, usw.)?	j/n  Grund .....
<b>Ausformulierung der Fragen und Antwortalternativen</b> (Analyse der einzelnen Fragen)			
„Paraphrasierung“ – inhaltliche Übereinstimmung mit dem theoretischen Konzept		Geben Sie bitte jede Frage in ihren eigenen Worten wieder, so wie Sie sie verstehen.	
Sprachliches Verständnis der Fragen		Wussten Sie direkt nach dem ersten Durchlesen einer Frage, worum es geht? Welche Fragen mussten Sie mehrmals lesen? Gab es fachliche Formulierungen, die unverständlich waren („Fachchinesisch“)?	immer / meist / selten /  Frage .....  Frage .....
Schwierigkeit der Fragen		Wenn die Fragen und Antwortvorgaben von der Sprache her verständlich waren, waren sie auch Ihrer Meinung nach sinnvoll?	j/n



<b>Fragebogentechnik</b> (Analyse der einzelnen Fragen)			
Einstiegsfrage („Wegwerf-Frage“)	1.1	<p>War diese Frage einfach und angenehm zu beantworten?</p> <p>Hat sie insgesamt Ihre Neugier auf den weiteren Verlauf des Fragebogens erweckt?</p> <p>Hatten Sie dabei irgendwelche negative (ablehnende) Assoziationen?</p>	<p>j/n</p> <p>j/n</p> <p>j/n</p>
Güte der Filterung	z.B. 1.7 und 3.1	War es einfach oder schwierig der Filterführung zu folgen?	<p>Einfach: .....</p> <p>Schwierig: .....</p>
„Sensitive“ Frage	z.B. 2.4 und 7.4	<p>Hatten Sie Hemmungen, diese Frage zu beantworten oder war es für Sie kein Problem, Auskunft über Ihre Ersparnis / Einkommen zu geben?</p> <p>Hat diese Frage Ihre Motivation eingeschränkt, weitere Auskünfte in dieser Befragung zu geben?</p> <p>Kann Ihrer Meinung nach diese Frage bei anderen Befragten die weitere Antwortbereitschaft beeinträchtigen?</p> <p>Bei welchen anderen Fragen könnte Ihrer Meinung nach die Aussageverweigerung aus dem Grund vorkommen, dass die Fragen als zu sensibel / zu privat / zu unangenehm gesehen werden?</p>	<p>Problem / kein Problem</p> <p>j/n</p> <p>j/n</p> <p>Fragen .....</p>
Überforderungsfragen	z.B. 2.4	Waren die finanziellen Fakten in dieser Frage einfach abzurufen oder war das eine Überforderung für Sie?	einfach / schwer / nicht möglich
Breite der Finanzklassen	z.B. 2.4; 2.7; 7.8 und 7.9	<p>Waren die vorgeschlagenen Klassen für die finanziellen Angaben Ihrer Meinung nach zu klein, zu breit oder OK?</p> <p>Würden Sie sich mit breiteren Klassen besser fühlen, weil man sich dann hinter größeren Kategorien „verstecken“ kann.</p>	<p>zu klein / zu breit / OK</p> <p>j/n</p>
Retrospektive Fragen	1.5	War der Bezug auf 2001 und Auswirkungen der Renten-Reform zeitlich zu weit weg, um die richtige Antwort zu geben oder sind diese Erinnerungen weiterhin lebhaft?	
„weiß nicht“ - Kategorie		<p>Gab es Fragen, auf die Sie keine Antwort hatten aber die „weiß nicht“ – Kategorie fehlte, so dass Sie zu einer anderen Antwort gezwungen wurden?</p> <p>Gab es Fragen, bei denen eine „weiß nicht“ – Kategorie Ihrer Meinung nach sinnvoll wäre?</p>	<p>j/n</p> <p>Welche?.....</p> <p>j/n</p> <p>Welche?.....</p>
Skalenbeschreibung mit Kategorien		Wäre es für Sie einfacher, wenn die Skalen durchgehend bezeichnet	wäre einfacher / spielt keine Rolle

	net wären, oder spielt das keine Rolle?		
<b>Antwortalternativen</b>			
Ausreichende Variationen der Antworten	z.B. 1.14; 5.7; und 5.8	Ist Ihrer Meinung nach bei diesen Fragen eine Antwortalternative übersehen worden? Bilden die Antwortalternativen bei diesen Fragen die möglichen Reaktionen einigermaßen vollständig ab?	j/n Was würden Sie einfügen? .....
<b>Konstruktionskriterien</b> (Analyse der einzelnen Fragen bzw. Fragenkomplexe)			
Frageanordnung („Platzierungseffekt“): Fragekomplexe beginnen mit 1.1 (Einführung); 2.1 (Sparverhalten); 3.1 (Sozialer Umfeld) 4.1 (Finanzeinstellung); 5.1 (Versorgungslücke); 6.1 (Selbstkontrolle); 7.1 (Soziodemographie);	Waren die Fragekomplexe gut angeordnet? Welche andere Reihenfolge schlagen Sie vor?	j/n	
Überleitungen	Setzen die Überleitungen eine klare Abgrenzung zwischen den Fragekomplexen? Tragen sie zum besseren Verständnis / Ablauf des Fragebogens bei? Hat Ihnen die Ausformulierung dieser Fragen gefallen? Bei welchen Fragen würden Sie etwas ändern?	j/n j/n j/n Frage .....	
Optische Gestalt	Hatten Sie den Eindruck, dass das Verständnis der Fragen manchmal wegen dem Layout erschwert war? Verbesserungsvorschläge zur graphischen Gestaltung?	j/n .....	

\*) endgültige Nummerierung der Fragen

## Anhang 3 Grundgesamtheit gemäß Mikrozensus für das Jahr 2006

Erwerbstätige im Alter 20 bis 55 Jahren nach Berufsstatus in 1.000 Personen						
Stellung im Beruf	Altersklassen				Insgesamt	% - Anteil
	20-25	26-35	36-45	46-55		
Angestellte	1743	4444	6068	4767	<b>17022</b>	<b>55%</b>
Arbeiter	1003	1865	3091	2676	<b>8635</b>	<b>28%</b>
Selbstständige	85	582	1449	1291	<b>3407</b>	<b>11%</b>
Beamte	163	428	562	642	<b>1795</b>	<b>6%</b>
<b>Insgesamt</b>	<b>2994</b>	<b>7319</b>	<b>11170</b>	<b>9376</b>	<b>30859</b>	<b>100%</b>
<b>% - Anteil</b>	<b>10%</b>	<b>24%</b>	<b>36%</b>	<b>30%</b>	<b>100%</b>	

Erwerbstätige im Alter 20 bis 55 Jahre nach Berufsstatus und Geschlecht in 1.000 Personen							
Stellung im Beruf		Altersklassen				Insgesamt Geschlecht	Insgesamt
		20-25	26-35	36-45	46-55		
Angestellte	m	681	1967	2771	2020	7439	<b>17022</b>
	w	1062	2476	3298	2747	9583	
Arbeiter	m	732	1410	2121	1738	6001	<b>8633</b>
	w	271	455	969	937	2632	
Selbstständige	m	50	382	934	828	2194	<b>3406</b>
	w	34	201	515	462	1212	
Beamte	m	131	238	322	399	1090	<b>1795</b>
	w	32	190	240	243	705	
<b>Insgesamt</b>	<b>m</b>	<b>1594</b>	<b>3997</b>	<b>6148</b>	<b>4985</b>	<b>16724</b>	<b>30856</b>
	<b>w</b>	<b>1399</b>	<b>3322</b>	<b>5022</b>	<b>4389</b>	<b>14132</b>	

Erwerbstätige im Alter 20 bis 55 Jahren nach Familienstand in 1.000 Personen		
Ledig	11024	36%
Verheiratet	17144	56%
Geschieden/Verwitwet	2689	9%
<b>Insgesamt</b>	<b>30857</b>	<b>100%</b>

Erwerbstätige im Alter 20 bis 55 Jahren nach Nettoeinkommen und Alter in 1 000 Personen					
Einkommensklassen in €	Altersklassen				Insgesamt*)
	20-25	26-35	36-45	46-55	
unter 1300	2418 <b>8%</b>	3577 <b>12%</b>	4344 <b>15%</b>	3657 <b>13%</b>	13996 <b>48%</b>
1300-1500	225 <b>1%</b>	909 <b>3%</b>	1081 <b>4%</b>	885 <b>3%</b>	3100 <b>11%</b>
1500-2000	164 <b>1%</b>	1459 <b>5%</b>	2184 <b>8%</b>	1707 <b>6%</b>	5514 <b>20%</b>
2000-2600	26 <b>0%</b>	670 <b>2%</b>	1518 <b>5%</b>	1186 <b>4%</b>	3400 <b>11%</b>
2600 und mehr	0 <b>0%</b>	328 <b>1%</b>	1365 <b>5%</b>	1330 <b>5%</b>	3023 <b>10%</b>
	2833	6943	10492	8765	29034

\*) %-Anteile beziehen sich auf die Gesamtanzahl von 29,034 Millionen Personen.

## Anhang 4 Hinderungsgründe der Altersvorsorge

Nach der Konvention in (Backhaus et al. 2008, S. 336) gilt eine Korrelationsmatrix mit KMO-Koeffizient  $< ,5$  als für Faktorenanalysen nicht geeignet, während der Wert von  $,8$  von den Autoren als wünschenswert bezeichnet wird. Der Wertebereich von „größer ,6“ bis „größer ,9“ wird als „mittelmäßig“ bzw. „erstaunlich“ interpretiert.

**Anti-Image-Korrelation: Auf der Diagonale KMO-Kriterium für einzelne Items (Gesamtbetrachtung aller Befragten)**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	14	15	16	17	18
1	<b>,799(a)</b>	-,267	,084	-,262	-,235	,042	,150	-,074	-,042	-,142	-,027	,040	-,071	-,039	,090	-,179	,016
2	-,267	<b>,825(a)</b>	-,307	-,021	,081	,093	-,280	,049	-,076	,041	-,050	-,051	,032	-,048	,064	,033	-,101
3	,084	-,307	<b>,855(a)</b>	-,081	-,069	-,090	-,171	-,082	-,260	,060	,042	-,125	-,025	,054	,015	-,100	,087
4	-,262	-,021	-,081	<b>,855(a)</b>	-,198	-,056	-,092	-,083	-,040	,084	,067	-,113	,092	,046	-,165	-,116	,068
5	-,235	,081	-,069	-,198	<b>,857(a)</b>	-,001	-,006	-,113	,026	,002	-,021	,091	-,040	-,041	-,139	-,073	-,236
6	,042	,093	-,090	-,056	-,001	<b>,703(a)</b>	-,068	-,031	-,021	,086	-,575	,107	-,067	,059	,125	-,053	-,245
7	,150	-,280	-,171	-,092	-,006	-,068	<b>,827(a)</b>	-,194	,038	-,196	,029	-,245	,095	-,094	,070	-,007	-,065
8	-,074	,049	-,082	-,083	-,113	-,031	-,194	<b>,895(a)</b>	-,068	-,025	,131	-,047	-,099	-,010	,006	-,088	,012
9	-,042	-,076	-,260	-,040	,026	-,021	,038	-,068	<b>,913(a)</b>	-,130	-,116	-,078	-,131	-,048	-,026	,004	-,069
10	-,142	,041	,060	,084	,002	,086	-,196	-,025	-,130	<b>,805(a)</b>	-,152	,016	,077	-,184	-,066	,008	-,073
11	-,027	-,050	,042	,067	-,021	-,575	,029	,131	-,116	-,152	<b>,742(a)</b>	-,261	-,024	-,056	-,008	-,007	-,062
12	,040	-,051	-,125	-,113	,091	,107	-,245	-,047	-,078	,016	-,261	<b>,856(a)</b>	-,150	-,057	-,028	,029	,021
14	-,071	,032	-,025	,092	-,040	-,067	,095	-,099	-,131	,077	-,024	-,150	<b>,853(a)</b>	-,103	,038	-,167	-,056
15	-,039	-,048	,054	,046	-,041	,059	-,094	-,010	-,048	-,184	-,056	-,057	-,103	<b>,878(a)</b>	-,155	,009	-,070
16	,090	,064	,015	-,165	-,139	,125	,070	,006	-,026	-,066	-,008	-,028	,038	-,155	<b>,754(a)</b>	-,273	-,083
17	-,179	,033	-,100	-,116	-,073	-,053	-,007	-,088	,004	,008	-,007	,029	-,167	,009	-,273	<b>,880(a)</b>	-,085
18	,016	-,101	,087	,068	-,236	-,245	-,065	,012	-,069	-,073	-,062	,021	-,056	-,070	-,083	-,085	<b>,873(a)</b>

a Maß der Stichprobeneignung

Faktorenanalyse der Hinderungsgründe nach Geschlecht										
KMO-Kriterium	männlich ,846					weiblich ,763				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Anteil der erklärten Varianz:	32,88 %	8,39 %	8,01 %	7,19 %	6,14 %	26,57 %	12,24 %	10,12 %	6,98 %	6,05 %
Ich habe keine Lust, an das Alter zu denken	,129	-,001	<b>,784</b>	,295	-,122	<b>,754</b>	,197	,087	,018	,013
Es ist sehr aufwendig, sich einen Überblick über das Thema Altersvorsorge zu verschaffen.	<b>,697</b>	-,006	,297	,226	-,056	,184	<b>,763</b>	,123	,028	-,211
Ich weiß nicht, in welchem Umfang man eigentlich vorsorgen müsste	<b>,775</b>	,168	,271	-,113	-,038	,165	<b>,737</b>	,051	,117	-,096
Ich habe keine Lust, mich mit finanziellen Dingen zu beschäftigen.	,380	,067	,511	-,008	<b>,405</b>	<b>,711</b>	,332	-,113	-,061	,058
Mich interessiert mein heutiges Leben mehr als die entfernte Zukunft.	,161	,208	<b>,639</b>	,178	,261	<b>,755</b>	-,075	,122	,165	,064
Ich habe zu wenig Geld dafür.	,154	<b>,832</b>	,109	-,031	,084	,032	,117	<b>,875</b>	-,036	,072
Die Altersvorsorgeprodukte sind zu kompliziert.	<b>,734</b>	,169	-,018	,355	,221	,012	<b>,763</b>	,038	,148	,022
Ich bin zu stark beschäftigt mit anderen Dingen.	<b>,443</b>	,067	,382	-,052	,272	,292	,380	-,206	,103	<b>,545</b>
Ich kann schwer einschätzen, was die Zukunft für mich bringt (z.B. Höhe des Einkommens)	<b>,570</b>	,317	,232	,062	-,106	,154	<b>,452</b>	,303	,367	,278
Altersvorsorgeprodukte dienen der Gewinnmaximierung der Finanzdienstleister.	,148	,070	,092	<b>,810</b>	,058	-,032	,162	,114	<b>,726</b>	,135
Ich weiß nicht, ob ich über eine längere Zeit regelmäßig die Beiträge zur Altersvorsorge zahlen kann.	,220	<b>,782</b>	,027	,245	-,003	-,031	,179	<b>,814</b>	,151	,194
Ich habe Angst, eine schlechte Entscheidung zu treffen.	<b>,660</b>	,332	-,077	,255	,076	,004	<b>,600</b>	,166	,051	,341
Mein Leben ist noch nicht „auf festen Gleisen“ (zuerst Haus, Kinder, Karriere usw.)	,213	,414	<b>,438</b>	,016	-,342	,169	-,045	,273	,070	<b>,765</b>
Das Alterssicherungssystem kann wieder reformiert werden.	,108	,156	,182	<b>,713</b>	-,003	,122	,185	,075	<b>,699</b>	-,013
Im Ruhestand benötige ich sowieso weniger Geld als im Erwerbsleben.	,008	,113	,153	,059	<b>,811</b>	,543	-,127	-,157	<b>,563</b>	,111
Ich habe später noch genug Zeit für die Altersvorsorge.	,126	,329	<b>,575</b>	,011	,282	<b>,688</b>	,112	,079	,141	,267
Wenn ich in Altersvorsorge investiere, bleibt nicht genügend Geld für angenehme Dinge des heutigen Lebens übrig.	,153	<b>,669</b>	,313	,176	,206	,284	,001	<b>,507</b>	,412	-,198

Faktorenanalyse der Hinderungsgründe nach Berufsstatus									
KMO-Kriterium	Arbeiter ,801				Angestellte ,794				
	1	2	3	4	1	2	3	4	5
Hinderungsgrund:	34,30 %	10,90 %	7,93 %	7,19 %	27,99 %	11,56 %	9,49 %	7,58 %	6,19 %
Ich habe keine Lust, an das Alter zu denken.	,167	,233	,057	<b>,774</b>	,231	<b>,781</b>	,071	-,012	,068
Es ist sehr aufwendig, sich einen Überblick über das Thema Altersvorsorge zu verschaffen.	<b>,638</b>	-,050	,201	,361	<b>,771</b>	,201	,065	,034	-,071
Ich weiß nicht, in welchem Umfang man eigentlich vorsorgen müsste	<b>,717</b>	,275	,090	,110	<b>,758</b>	,184	,085	-,087	,213
Ich habe keine Lust, mich mit finanziellen Dingen zu beschäftigen.	,281	<b>,726</b>	,031	,052	,296	<b>,778</b>	,043	-,010	-,041
Mich interessiert mein heutiges Leben mehr als die entfernte Zukunft.	,171	<b>,618</b>	,104	,511	-,044	<b>,702</b>	,174	,184	,115
Ich habe zu wenig Geld dafür.	,171	,219	<b>,771</b>	,091	,065	,082	<b>,875</b>	-,036	,075
Die Altersvorsorgeprodukte sind zu kompliziert.	<b>,845</b>	,114	,259	,043	<b>,705</b>	,022	,170	,317	-,051
Ich bin zu stark beschäftigt mit anderen Dingen.	<b>,556</b>	,480	,078	-,008	,326	,403	-,036	,026	<b>,458</b>
Ich kann schwer einschätzen, was die Zukunft für mich bringt (z.B. Höhe des Einkommens)	<b>,516</b>	,264	,420	,201	<b>,440</b>	,171	,214	,254	,304
Altersvorsorgeprodukte dienen der Gewinnmaximierung der Finanzdienstleister.	,164	-,009	,045	<b>,763</b>	,216	,005	,239	<b>,739</b>	-,057
Ich weiß nicht, ob ich über eine längere Zeit regelmäßig die Beiträge zur Altersvorsorge zahlen kann.	,206	-,002	<b>,840</b>	,214	,210	-,029	<b>,814</b>	,134	,064
Ich habe Angst, eine schlechte Entscheidung zu treffen.	,413	,028	<b>,678</b>	-,176	<b>,703</b>	,022	,037	,171	,251
Mein Leben ist noch nicht „auf festen Gleisen“ (zuerst Haus, Kinder, Karriere usw.)	- ,057	<b>,418</b>	,380	,249	,131	-,003	,195	,018	<b>,850</b>
Das Alterssicherungssystem kann wieder reformiert werden.	<b>,437</b>	,040	,109	,195	,215	,027	,188	<b>,720</b>	,140
Im Ruhestand benötige ich sowieso weniger Geld als im Erwerbsleben.	- ,063	<b>,791</b>	,168	-,004	-,122	,404	-,201	<b>,575</b>	,086
Ich habe später noch genug Zeit für die Altersvorsorge.	,275	<b>,691</b>	,006	,188	,018	<b>,557</b>	,036	,194	,537
Wenn ich in Altersvorsorge investiere, bleibt nicht genügend Geld für angenehme Dinge des heutigen Lebens übrig.	,180	,426	,323	<b>,502</b>	,039	,187	<b>,662</b>	,241	,102

<b>Faktorenanalyse der Hinderungsgründe nach Altersgruppen</b>											
KMO-Kriterium	Altersgruppe 20-30 ,627						Altersgruppe 31-55 ,840				
	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	
Hinderungsgrund	26,58 %	13,35 %	9,78 %	8,00 %	6,46 %	6,13 %	30,6 2%	10,5 1%	8,53 %	6,58 %	
Ich habe keine Lust, an das Alter zu denken.	-,001	,401	<b>,606</b>	,059	,185	,367	,241	<b>,611</b>	,113	-	,006
Es ist sehr aufwendig, sich einen Überblick über das Thema Altersvorsorge zu verschaffen.	,430	-,029	,078	- ,078	,032	<b>,745</b>	<b>,744</b>	,141	,113	-	,092
Ich weiß nicht, in welchem Umfang man eigentlich vorsorgen müsste	<b>,782</b>	,177	-,053	,274	- ,037	,243	<b>,759</b>	,239	,103	-	,044
Ich habe keine Lust, mich mit finanziellen Dingen zu beschäftigen.	,190	<b>,715</b>	,178	- ,196	- ,083	,301	,387	<b>,677</b>	,040	-	,107
Mich interessiert mein heutiges Leben mehr als die entfernte Zukunft.	-,051	<b>,590</b>	,404	,226	,116	,090	,103	<b>,739</b>	,200	-	,042
Ich habe zu wenig Geld dafür.	,024	,135	,090	<b>,786</b>	- ,114	- ,066	,186	,026	<b>,860</b>	-	,118
Die Altersvorsorgeprodukte sind zu kompliziert.	<b>,684</b>	,023	,124	- ,087	,280	,291	<b>,738</b>	,019	,139	-	,247
Ich bin zu stark beschäftigt mit anderen Dingen.	,000	-,092	<b>,860</b>	- ,131	,052	,101	<b>,495</b>	,422	- ,035	-	,142
Ich kann schwer einschätzen, was die Zukunft für mich bringt (z.B. Höhe des Einkommens)	<b>,601</b>	,089	,307	,356	,123	- ,104	<b>,529</b>	,187	,342	-	,187
Altersvorsorgeprodukte dienen der Gewinnmaximierung der Finanzdienstleister.	,036	-,019	,131	,012	<b>,898</b>	,169	,260	,041	,204	-	<b>,579</b>
Ich weiß nicht, ob ich über eine längere Zeit regelmäßig die Beiträge zur Altersvorsorge zahlen kann.	,333	-,170	-,140	<b>,703</b>	,174	,025	,216	,050	<b>,844</b>	-	,103
Ich habe Angst, eine schlechte Entscheidung zu treffen.	<b>,824</b>	,033	-,052	- ,005	- ,086	- ,039	<b>,568</b>	,051	,304	-	,284
Mein Leben ist noch nicht „auf festen Gleisen“ (zuerst Haus, Kinder, Karriere usw.)	,195	,257	<b>,595</b>	,319	,163	- ,298	,066	,169	<b>,457</b>	-	,202
Das Alterssicherungssystem kann wieder reformiert werden.	,074	,451	,137	,077	<b>,625</b>	- ,159	,210	,065	,125	-	<b>,752</b>
Im Ruhestand benötige ich sowieso weniger Geld als im Erwerbsleben.	,073	<b>,826</b>	-,164	,086	,114	- ,198	-,118	<b>,608</b>	- ,069	-	,491
Ich habe später noch genug Zeit für die Altersvorsorge.	,157	<b>,457</b>	,422	,300	,217	,256	,061	<b>,690</b>	,200	-	,158
Wenn ich in Altersvorsorge investiere, bleibt nicht genügend Geld für angenehme Dinge des heutigen Lebens übrig.	-,141	,289	,186	<b>,538</b>	,220	,532	,077	,251	<b>,623</b>	-	,271

## Anhang 5 Inhaltsanalyse der Assoziationen - Auszug -

Bedeutungskomponenten	Kategorien	Beispiele für Assoziationen:	N
Instrumente und Notwendigkeit der Altersvorsorge	Eigenheim	Immobilien, eigene Wohnung, Eigenheim, Eigentum, eigenes Haus	82
	Eigene, private Vorsorge	private Altersvorsorge, Zusatzrenten, private Absicherung, zusätzliche Rentenabsicherung, Vorsorge, eigene Vorsorge, zusätzlich privat absichern	60
	Sparanlagen und Sparen	Sparen, Sparanlagen, Festgeldkonten, Sparformen, Sparbuch, Sparbrief, Geld sparen, Geld anlegen	50
	Rente	Rente, gesetzliche Rente,	39
	Riester-Rente	Riester, Rieser-Rente, riestern	35
	Lebensversicherung	Lebensversicherung, private Lebensversicherung, KLV	30
	Andere Instrumente	Wertgegenstände, Sachvermögen, Erbe, Familie, Kinder, meine 2 Kinder, meinen Mann	29
	BAV	Betriebsrente, betriebliche Altersvorsorge, Absicherung durch Arbeitgeber	24
	Notwendigkeit einer Zusatzvorsorge	zusätzliche Absicherung notwendig, unbedingt notwendig, zusätzliche Altersvorsorge muss abgeschlossen werden, Notwendigkeit, wichtig, notwendig, Notwendigkeit privater Vorsorge, selber Vorsorge treffen	20
	Aktien	Aktien, Aktienfonds, Aktien investieren	11
	Rentenversicherung	private Rentenversicherung, Rentenversicherung, zusätzliche Rentenversicherung	10
	Steueraspekte	muss ich sie versteuern, steuerliche Aspekte, die private Rente sollte nicht so hoch besteuert werden, große Versteuerung, Versteuerung, Wie viel Steuern muss ich zahlen?	8
Sorgen und Schwierigkeiten	Instabilität / Unsicherheit des Systems	bekomme ich noch Rente?; gibt es noch eine staatlich Rente?; mögliche Gesetzesänderungen vor Rentenantritt; Rentensicherheit?; nicht auf den Staat verlassen; wenn ich alt bin, gibt es keine Rente mehr; Politik, Staat ist pleite; Unsicherheit - welche Regelungen werden in 20 Jahren gelten; 45 Jahre Beiträge gezahlt, was kommt dabei raus?; demographischer Wandel; immer wieder neue Gesetzesänderungen; hoffentlich noch eine Rente bekommen; keine Rente mehr da; ob ich überhaupt noch was vom Staat bekomme?; Was wird aus staatlicher Rente?; vom Staat nicht mehr gesichert; bekomme ich überhaupt noch gesetzliche Rente?; hoffentlich bekomme ich auch noch davon; Bekommen wir überhaupt mal Rente?; wird mein eingezahltes Geld noch zur Auszahlung kommen?;	60
	Unsicherheit wegen dem Geldmangel im Ruhestand	reicht meine Zusatzversorgung aus?; Geldmangel?; reicht das Geld?; wird sie im Alter ausreichen; Rente - reicht sie?; unsicher, ob es reicht; finanzielle Ängste; dass es nicht genügt; reicht die Grundrente?; reicht die Rente überhaupt aus?; wieviel Geld ich wohl haben werde?; hoffentlich reicht es aus; Wie Viel wird es sein, kann man davon leben?; reicht die staatliche Vorsorge?; Ob meine gesetzliche Rente ausreicht;	60
	Finanzielle Mehrbelastung	zusätzliche Belastung (finanziell); werde ich die Zahlungsverpflichtungen immer leisten können; zusätzliche Kosten; Zusatzrente heute ist bei den Gehältern nur schwer zu finanzieren; Finanziell machbar mit kleinen Einschränkungen; zusätzliche finanzielle Belastung heute; neben Vorsorge muss auch fürs "Jetzt" noch was übrig bleiben; relativ hohe monatliche Belastung; teuer; zusätzliche Ausgaben; sehr hoher Aufwand für private Vorsorge (finanz.); Beiträge sind manchmal zu hoch?;	32



	Sicherheit der Vorsorgeinstrumente	Vertrauen zur Anlage; ist die Altersvorsorge (privat) wirklich sicher; bekomme ich das Geld/ Zusatzrente auch zu 100% ausbezahlt?; Sicherheit!; Inflation; Aktienkurse; Liquidität; Kaufkraft; Garantierte Auszahlung; wie sicher sind meine Geldanlagen?; sie soll sicher sein; wieviel wird das Geld noch wert sein?; dass Geldanlagen und Versicherungen unsicher sind; Angst vor Finanzkrise;	29
	Rentenkürzungen	gesetzliche Rentenkürzung; niedrige Rente von der BfA; vom Staat kann man nicht viel erwarten; auf staatliche Altersvorsorge ist wahrscheinlich kein Verlass mehr; sieht bei gesetzlicher Rente schlecht aus; Staatliche Rente wird nur Lebensminimum sein (wenn überhaupt); Rentenkürzungen; eher niedrige Renten/Pensionen; Bei der Staatlichen Rente werde ich zusätzlich Sozialhilfe brauchen; wenig Rente;	27
	Zukunft und Zukunftsangst	Zukunftsangst; Zukunftsängste; Unsicherheit; in über 20 Jahren kann sich noch viel verändern; Wer weiß schon was in 30 Jahren (Zukunft) passiert; wie lange lebe ich überhaupt?; Zukunft, ob ich überhaupt lebe bis es soweit ist; Hoffnungslosigkeit; "Hoffnung" schon verloren; was ist in 30 Jahren; Zukunft unsicher;	27
	Zeitpunkt des Übergangs in Rente	wird die Rente ab 75 kommen?; bis wie lange kann ich überhaupt arbeiten?; muss nicht bis zum gesetzlichen Endalter arbeiten; bis 67 arbeiten; Arbeit bis Rentenanstritt; Arbeiten wie lange?; Frühverrentung; fängt evtl. % Abzug ab; falls früher in Rente; früher in die Rente;	23
	Altersarmut	soziale Altersarmut; Armutsvorsorge; sich nichts mehr leisten können; Armut; Altersarmut; werde wohl zum Sozialfall; trotz Arbeit, werde im Alter ein Sozialfall sein; wenn es sie gibt, dass sie gerade zum Leben reicht;	15
	Psychologische Kosten	Beratungsaufwand; Stress; kompliziert; es ist ein schwieriges Thema; Aufbau Verfahren (Riester Rente) mit Behörden sehr kompliziert; Verdrängung, will nicht daran denken; extrem schwierig ist, neutrale Beratungsinformation zu erhalten; so kompliziert, keine Lust mich damit auseinanderzusetzen;	13
	Herabsetzung des Lebensstandards	wenig Möglichkeiten haben zu verreisen; gestiegene Lebenshaltungskosten; reicht da Geld für das Notwendigste oder kann ich auch reisen; Theater etc. machen?; ich möchte im 'Alter' nicht jeden Cent umdrehen; keinen Luxus (Reisen, Auto...); Lebensstandard wird weniger;	13
	Krankheits- und Pflegerisiko	Pflege im Demenzstadium (finanziell); eventuell Pflegeprobleme; Krankheit; Arztbesuch; Arztkosten; wenn ich im Alter krank werde, ist das finanziell abgedeckt; Angst, dass eine schwere Krankheit viel Geld kostet;	11
	Versorgungslücke	Versorgungslücke	11
	Zusatzarbeit im Rentenalter notwendig	zusätzlich arbeiten im Alter; muss ich dazu verdienen?; im Alter auf 400 € Basis arbeiten; evtl. Zusatzverdienst;	9
Wünsche und Erwartungen	Finanzielle Sicherheit	Sicherheit; gute finanzielle Absicherung; keine Geldnöte; finanzielle Sicherheit; finanzielles Polster; Sicherheit im Alter; gesicherte finanzielle Verhältnisse; gesicherter Ruhestand; Reserve für schlechte Zeiten;	51
	Entspannung und Glück	Viel Freizeit; Entspannung; Urlaub; Reisen im Alter; Geld für die Enkelkinder (zum Verwöhnen); sorgenloser Ruhestand; Gelassenheit; Zufriedenheit; Glück;	42
	Absicherung im Alter	Absicherung und Unabhängigkeit; Versorgung im Alter; gute Zukunft im Alter; finanzielle Absicherung; Absicherung im Alter; Absicherung von Geld und Gesundheit; zusätzliche Absicherung im Alter;	19
	Gesundheit	Gesundheit; gesund sein;	15
	Beibehaltung des Lebensstandards	Erhaltung der jetzigen Lebensstandardsituation; hoffentlich genug, um Lebensstandard zu halten; kein Absinken des gewohnten Lebensstandard; Lebensstandard größtenteils erhalten; genügend Geld zu haben, um den Lebensstandard zu halten;	14

	Finanzielle Unabhängigkeit	Unabhängigkeit von Seiten des Staates; alle Altlasten entsorgt haben; im Alter sollte man nicht an einem Kredit zu nagen haben; Eigenständigkeit; Unabhängigkeit; Selbstständigkeit; Flexibilität;	13
Status eigener Altersvorsorge	Vorhandensein eigener Altersvorsorge	habe mich abgesichert; habe vorgesorgt; gut, dass ich bereits etwas getan habe; gut versorgt; Anfang ist gemacht, ich bin gut versorgt; ich betreibe Altersvorsorge;	22
	Revidierung der Richtigkeit von bisherigen Vorsorgemaßnahmen	zu wenig privat getan; zu spät angefangen; habe ich die richtige Entscheidung getroffen?; habe ich bisher zu wenig dafür getan?; hätte ich das Geld besser anlegen können?; habe ich schon genug vorgesorgt?; Brauche ich private?; Kann ich in meinem Alter finanziell noch etwas tun, um später eine höhere Rente zu bekommen; Hätte ich vor 30 Jahren abschließen sollen; Hoffentlich genug getan zu haben; bin mir nicht sicher, ob nicht nicht noch mehr machen müsste;	18
	Keine bzw. nicht ausreichende Beschäftigung mit dem Thema	fehlt noch; nicht vorhanden; habe mir noch keine Gedanken gemacht, muss noch mit diesem Thema mich näher beschäftigen; ist noch weit entfernt; ist noch "weit" weg; wird auf einen späteren Zeitpunkt verschoben; ich sollte mich endlich darum kümmern und einen Vertrag abschliessen;	16
	Kein Geld für Altersvorsorge	wenn man nicht viel verdient, kann man auch nicht viel fürs Alter tun; jetzt viel sparen bringt nichts/ kaum etwas; zu teuer; zu wenig Geld; ich sollte noch mehr machen, aber von was?; Wovon soll ich was sparen?; derzeit nicht die finanziellen Möglichkeiten	13

## Anhang 6 Altersvorsorgebereitschaft als Zielgröße

Überprüfung der Unterschiede in der Altersvorsorgebereitschaft auf Signifikanz in Abhängigkeit vom Vorhandensein der Altersvorsorge:

### a) mit dem parametrischen t-Test

Gruppenstatistiken					
	Altersvorsorge vorhanden	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler des Mittelwertes
Altersvorsorgebereitschaft	nein	108	-,583	3,2508	,3128
	ja	203	-2,246	3,1258	,2194

Test bei unabhängigen Stichproben										
		Levene-Test		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
Altersvorsorgebereitschaft	<b>Varianzen sind gleich</b>	,042	,838	4,405	309	,000	1,6630	,3775	,9202	2,4058
	Varianzen sind nicht gleich			4,352	211,099	,000	1,6630	,3821	,9098	2,4161

### b) mit dem nicht-parametrischen U-Test (Mann Whitney)

Ränge				
	Altersvorsorge vorhanden	N	Mittlerer Rang	Rangsumme
Altersvorsorgebereitschaft	nein	108	185,82	20068,50
	ja	203	140,14	28447,50
	Gesamt	311		

Statistik für Test <sup>a</sup>	
	Altersvorsorgebereitschaft
Mann-Whitney-U	7741,500
Wilcoxon-W	28447,500
Z	-4,328
Asymptotische Signifikanz (2-seitig)	,000
a. Gruppenvariable: AV vorhanden (ja / nein)	

## Anhang 7 Basisemotionen

Überprüfung der latenten Struktur der Basisemotionen mittels Faktorenanalyse.

Rotierte Komponentenmatrix <sup>a</sup>			
	Komponente		
	Negative Emotionen	Positive Emotionen	Neutrale Emotionen
Furcht	<b>0,79</b>	-,078	-,088
Ärger	<b>0,67</b>	-,223	,030
Unangenehm	<b>0,79</b>	-,193	,121
Freude	-,263	<b>0,79</b>	,101
Verwirrung	<b>0,7</b>	-,062	,169
Erwartung	-,043	<b>0,84</b>	-,189
Bedrückend	<b>0,76</b>	-,252	-,058
Zuversicht	-,274	<b>0,83</b>	,032
Verdrängen	<b>0,54</b>	-,278	,493
Gleichgültigkeit	-,008	,042	<b>0,94</b>
Anteil der erklärten Varianz	40,7%	14,3%	11,6%
KMO-Kriterium	,836		
Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse. Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung.			
a. Die Rotation ist in 4 Iterationen konvergiert.			

## Anhang 8 Vorhandensein von Kontakten mit Rentnern und Altersvorsorgebereitschaft

Unterschiede in der Altersvorsorgebereitschaft zwischen den Befragten mit und ohne Kontakte mit Rentnern im engeren Familien- und Freundeskreis; getrennt für die Gruppe mit und ohne Altersvorsorge

Ränge					
Vorhandensein von Altersvorsorge		Kontakte mit Rentnern	N	Mittlerer Rang	Rangsumme
nein	Altersvorsorgebereitschaft	Nein	37	55,66	2059,50
		Ja	71	53,89	3826,50
		Gesamt	108		
ja	Altersvorsorgebereitschaft	Nein	30	111,38	3341,50
		Ja	173	100,37	17364,50
		Gesamt	203		

Statistik für Test <sup>a</sup>		
Altersvorsorge vorhanden		Altersvorsorgebereitschaft
nein	Mann-Whitney-U	1270,500
	Wilcoxon-W	3826,500
	Z	-,280
	Asymptotische Sig. (2-seitig)	<b>,779</b>
ja	Mann-Whitney-U	2313,500
	Wilcoxon-W	17364,500
	Z	-,970
	Asymptotische Sig. (2-seitig)	<b>,332</b>
a. Gruppenvariable: V3.1_KontVorh, Kontakt mit Älteren vorhanden		

## Anhang 9 Art des Kontaktes mit Rentnern

Unterschiede in der Altersvorsorgebereitschaft zwischen den Befragten mit und ohne jeweilige Kontaktart mit Rentnern im engeren Familien- und Freundeskreis; getrennt für die Gruppe mit und ohne Altersvorsorge

### a) Kontaktart 1 – gemeinsames Wohnen

Ränge					
Vorhandensein von Altersvorsorge		Gemeinsames Wohnen	N	Mittlerer Rang	Rangsumme
nein	Altersvorsorgebereitschaft	Nein	63	36,21	2281,50
		Ja	8	34,31	274,50
		Gesamt	71		
ja	Altersvorsorgebereitschaft	Nein	153	89,45	13686,50
		Ja	20	68,23	1364,50
		Gesamt	173		

Statistik für Test <sup>a</sup>		
Altersvorsorge vorhanden		Altersvorsorgebereitschaft
nein	Mann-Whitney-U	238,500
	Wilcoxon-W	274,500
	Z	-,247
	Asymptotische Sig. (2-seitig)	<b>,805</b>
ja	Mann-Whitney-U	1154,500
	Wilcoxon-W	1364,500
	Z	-1,825
	Asymptotische Sig. (2-seitig)	<b>,068</b>

a. Gruppenvariable: Kontakt Wohnen

### b) Kontaktart 2 – gesellschaftliche Kontakte

Ränge					
Vorhandensein von Altersvorsorge		Gesellschaftliche Kontakte	N	Mittlerer Rang	Rangsumme
nein	Altersvorsorgebereitschaft	nein	13	43,12	560,50
		ja	58	34,41	1995,50
		Gesamt	71		
ja	Altersvorsorgebereitschaft	nein	35	69,59	2435,50
		ja	138	91,42	12615,50
		Gesamt	173		

Statistik für Test <sup>a</sup>		
Altersvorsorge vorhanden		Altersvorsorgebereitschaft
nein	Mann-Whitney-U	284,500
	Wilcoxon-W	1995,500
	Z	-1,384
	Asymptotische Sig. (2-seitig)	<b>,166</b>
ja	Mann-Whitney-U	1805,500
	Wilcoxon-W	2435,500
	Z	-2,358
	Asymptotische Sig. (2-seitig)	<b>,018</b>

a. Gruppenvariable: Kontakt gesellschaftlich

### c) Kontaktart 3 – Unterstützung im Alltag

Ränge					
Vorhandensein von Altersvorsorge		Alltagsunterstützung	N	Mittlerer Rang	Rangsumme
Nein	Altersvorsorgebereitschaft	nein	57	35,16	2004,00
		ja	14	39,43	552,00
		Gesamt	71		
Ja	Altersvorsorgebereitschaft	nein	137	88,57	12134,50
		ja	36	81,01	2916,50
		Gesamt	173		

Statistik für Test <sup>a</sup>		
Altersvorsorge vorhanden		Altersvorsorgebereitschaft
nein	Mann-Whitney-U	351,000
	Wilcoxon-W	2004,000
	Z	-,698
	Asymptotische Sig. (2-seitig)	<b>,485</b>
ja	Mann-Whitney-U	2250,500
	Wilcoxon-W	2916,500
	Z	-,825
	Asymptotische Sig. (2-seitig)	<b>,409</b>

a. Gruppenvariable: Kontakt Alltagsleben

#### d) Kontaktart 4 – Unterstützung bei Pflegebedürftigkeit

Ränge					
Vorhandensein von Altersvorsorge		Pflegebedürftigkeit	N	Mittlerer Rang	Rangsumme
nein	Altersvorsorgebereitschaft	nein	61	35,88	2188,50
		ja	10	36,75	367,50
		Gesamt	71		
Ja	Altersvorsorgebereitschaft	nein	159	88,28	14036,50
		ja	14	72,46	1014,50
		Gesamt	173		

Statistik für Test <sup>a</sup>		
Altersvorsorge vorhanden		Altersvorsorgebereitschaft
nein	Mann-Whitney-U	297,500
	Wilcoxon-W	2188,500
	Z	-,125
	Asymptotische Sig. (2-seitig)	<b>,901</b>
ja	Mann-Whitney-U	909,500
	Wilcoxon-W	1014,500
	Z	-1,160
	Asymptotische Sign. (2-seitig)	<b>,246</b>

a. Gruppenvariable: Kontakt Pflegebedürftigkeit

### Anhang 10 Geschätzter Finanzbedarf im Ruhestand und Altersvorsorgebereitschaft

Post-Hoc-Analyse zur Überprüfung der signifikanten Unterschiede der Altersvorsorgebereitschaft zwischen den Befragten, die aufgeteilt sind in Abhängigkeit davon, wie hoch sie den Finanzbedarf im Ruhestand eingeschätzt haben; Ausgabe der Ergebnisse nur für die Gruppe mit Altersvorsorge, weil in der Gruppe ohne Vorsorgemaßnahmen keine signifikanten Unterschiede nachweisbar sind.

ONEWAY ANOVA						
Altersvorsorgebereitschaft						
Vorhandensein von Altersvorsorge		Quadratsumme	df	Mittel der Quadratrate	F	Signifikanz
nein	Zwischen den Gruppen	5,353	3	1,784	,155	<b>,926</b>
	Innerhalb der Gruppen	946,356	82	11,541		
	Gesamt	951,709	85			
ja	Zwischen den Gruppen	82,179	3	27,393	2,986	<b>,033</b>
	Innerhalb der Gruppen	1632,998	178	9,174		
	Gesamt	1715,177	181			

Mehrfachvergleiche, Abhängige Variable: Altersvorsorgebereitschaft:								
Vorhandensein von Altersvorsorge		(I) geschätzter Finanzbedarf	(J) geschätzter Finanzbedarf	Mittlere Differenz (I-J)	Standardfehler	Sig.	95%-Konfidenzintervall	
							Untergrenze	Obergrenze
ja	Scheffé-Prozedur	unter 1.000€	1.000€ bis unter 2.000€	,6292	,8930	,920	-1,891	3,150
			2.000€ bis unter 3.000€	-,8680	,9411	,837	-3,524	1,788
			über 3.000€	-,5085	1,1024	,975	-3,620	2,603
		1.000€ bis unter 2.000€	unter 1.000€	-,6292	,8930	,920	-3,150	1,891
			2.000€ bis unter 3.000€	-1,4973 <sup>+</sup>	,5212	,044	-2,968	-,026
			über 3.000€	-1,1378	,7755	,543	-3,327	1,051
		2.000€ bis unter 3.000€	unter 1.000€	,8680	,9411	,837	-1,788	3,524
			1.000€ bis unter 2.000€	1,4973 <sup>+</sup>	,5212	,044	,026	2,968
			über 3.000€	,3595	,8304	,980	-1,984	2,703
		über 3.000€	unter 1.000€	,5085	1,1024	,975	-2,603	3,620
			1.000€ bis unter 2.000€	1,1378	,7755	,543	-1,051	3,327
			2.000€ bis unter 3.000€	-,3595	,8304	,980	-2,703	1,984
	LSD	unter 1.000€	1.000€ bis unter 2.000€	,6292	,8930	,482	-1,133	2,391
			2.000€ bis unter 3.000€	-,8680	,9411	,358	-2,725	,989
			über 3.000€	-,5085	1,1024	,645	-2,684	1,667
		1.000€ bis unter 2.000€	unter 1.000€	-,6292	,8930	,482	-2,391	1,133
			2.000€ bis unter 3.000€	-1,4973 <sup>+</sup>	,5212	,005	-2,526	-,469
			über 3.000€	-1,1378	,7755	,144	-2,668	,393
		2.000€ bis unter 3.000€	unter 1.000€	,8680	,9411	,358	-,989	2,725
			1.000€ bis unter 2.000€	1,4973 <sup>+</sup>	,5212	,005	,469	2,526
über 3.000€			,3595	,8304	,666	-1,279	1,998	
über 3.000€		unter 1.000€	,5085	1,1024	,645	-1,667	2,684	
		1.000€ bis unter 2.000€	1,1378	,7755	,144	-,393	2,668	
		2.000€ bis unter 3.000€	-,3595	,8304	,666	-1,998	1,279	
Bonferroni	unter 1.000€	1.000€ bis unter 2.000€	,6292	,8930	1,000	-1,753	3,012	
		2.000€ bis unter 3.000€	-,8680	,9411	1,000	-3,379	1,643	
		über 3.000€	-,5085	1,1024	1,000	-3,450	2,433	
	1.000€ bis unter 2.000€	unter 1.000€	-,6292	,8930	1,000	-3,012	1,753	
		2.000€ bis unter 3.000€	-1,4973 <sup>+</sup>	,5212	,027	-2,888	-,107	
		über 3.000€	-1,1378	,7755	,865	-3,207	,931	
	2.000€ bis unter 3.000€	unter 1.000€	,8680	,9411	1,000	-1,643	3,379	
		1.000€ bis unter 2.000€	1,4973 <sup>+</sup>	,5212	,027	,107	2,888	
		über 3.000€	,3595	,8304	1,000	-1,856	2,575	
	über 3.000€	unter 1.000€	,5085	1,1024	1,000	-2,433	3,450	
		1.000€ bis unter 2.000€	1,1378	,7755	,865	-,931	3,207	
		2.000€ bis unter 3.000 €	-,3595	,8304	1,000	-2,575	1,856	
Sidak	unter 1.000€	1.000€ bis unter 2.000€	,6292	,8930	,981	-1,747	3,005	
		2.000€ bis unter 3.000€	-,8680	,9411	,930	-3,372	1,636	
		über 3.000€	-,5085	1,1024	,998	-3,442	2,425	
	1.000€ bis unter 2.000€	unter 1.000€	-,6292	,8930	,981	-3,005	1,747	
		2.000€ bis unter 3.000€	-1,4973 <sup>+</sup>	,5212	,027	-2,884	-,111	
		über 3.000€	-1,1378	,7755	,607	-3,201	,926	
	2.000€ bis unter 3.000€	unter 1.000€	,8680	,9411	,930	-1,636	3,372	
		1.000€ bis unter 2.000€	1,4973 <sup>+</sup>	,5212	,027	,111	2,884	
		über 3.000€	,3595	,8304	,999	-1,850	2,569	
	über 3.000€	unter 1.000€	,5085	1,1024	,998	-2,425	3,442	
		1.000€ bis unter 2.000€	1,1378	,7755	,607	-,926	3,201	
		2.000€ bis unter 3.000€	-,3595	,8304	,999	-2,569	1,850	

\* Die Differenz der Mittelwerte ist auf dem Niveau ,05 signifikant.

# Anhang 11 Financial Literacy als subjektives Finanzwissen

## a) Faktorenanalyse für alle Items

KMO- und Bartlett-Test	
Maß der Stichprobeneignung nach Kaiser-Meyer-Olkin.	,904

Anti-Image-Matrizen											
Anti-Image-Korrelation => KMO-Kriterium für einzelne Items	V1.13_FL1	<b>,886<sup>a</sup></b>	-,475	-,182	-,076	-,071	-,161	-,004	,089	-,112	,025
	V1.13_FL2	-,475	<b>,853<sup>a</sup></b>	-,208	-,090	,097	,019	,077	,014	-,294	-,035
	V1.13_FL3	-,182	-,208	<b>,936<sup>a</sup></b>	-,049	-,183	-,092	-,217	-,108	,037	-,046
	V1.13_FL4	-,076	-,090	-,049	<b>,908<sup>a</sup></b>	-,318	,089	-,211	-,026	,065	-,188
	V1.13_FL5	-,071	,097	-,183	-,318	<b>,916<sup>a</sup></b>	-,199	-,074	-,114	-,177	-,042
	V1.13_FL6	-,161	,019	-,092	,089	-,199	<b>,893<sup>a</sup></b>	-,200	,026	-,004	-,393
	V1.13_FL7	-,004	,077	-,217	-,211	-,074	-,200	<b>,917<sup>a</sup></b>	-,122	-,190	,065
	V1.13_FL8	,089	,014	-,108	-,026	-,114	,026	-,122	<b>,929<sup>a</sup></b>	-,181	-,130
	V1.13_FL9	-,112	-,294	,037	,065	-,177	-,004	-,190	-,181	<b>,916<sup>a</sup></b>	-,097
	V1.13_FL10	,025	-,035	-,046	-,188	-,042	-,393	,065	-,130	-,097	<b>,898<sup>a</sup></b>

a. Maß der Stichprobeneignung

Erklärte Gesamtvarianz						
Komponente	Anfängliche Eigenwerte			Summen der quadrierten Faktorladungen für die Extraktion		
	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %
1	5,426	54,263	54,263	5,426	54,263	54,263
2	,935	9,347	63,611			
3	,721	7,212	70,823			
4	,646	6,461	77,283			
5	,536	5,361	82,644			
6	,465	4,650	87,294			
7	,407	4,070	91,364			
8	,346	3,460	94,824			
9	,269	2,686	97,510			
10	,249	2,490	100,000			

Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse.

Komponentenmatrix <sup>a</sup>	
	Komponente
	1
V1.13_FL1	,769
V1.13_FL2	,727
V1.13_FL3	,806
V1.13_FL4	,719
V1.13_FL5	,796
V1.13_FL6	,754
V1.13_FL7	,737
V1.13_FL8	,573
V1.13_FL9	,758
V1.13_FL10	,703

Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse.  
a. 1 Komponente extrahiert

Die Fragestellung der einzelnen Items zur Messung des subjektiven Finanzwissen sind wie folgt:	
V1.13_FL1	wie der Zinseszins-Effekt funktioniert.
V1.13_FL2	wie die Inflation sich auf Ihre Geldanlagen auswirkt.
V1.13_FL3	wie sich Finanzprodukte wie Aktien, Investmentfonds, Lebensversicherung usw. hinsichtlich ihrer Sicherheit und Rentabilität unterscheiden.
V1.13_FL4	wie die steuerlichen Regelungen Ihrer künftigen Alters-einkünfte sind.
V1.13_FL5	wie hoch die Lebenserwartung für Ihren Jahrgang unge-fähr ist.
V1.13_FL6	welche Faktoren für die Höhe der gesetzlichen Renten wichtig sind.
V1.13_FL7	ob Sie eine Prognose Ihrer gesetzlichen Rente aus der Renteninformation entnehmen können.
V1.13_FL8	welche Lücken die Riester-Rente schließt.
V1.13_FL9	wie die Riesterförderung für die Immobilienfinanzierung verwendet werden kann.
V1.13_FL10	ob Sie Recht auf Entgeltumwandlung in der betriebli-chen Altersvorsorge haben.



**b) Signifikanztests für Unterschiede des subjektiven Finanzwissens in Abhängigkeit von bestimmten Merkmalen**

**Subjektives Finanzwissen in Abhängigkeit vom Geschlecht**

Gruppenstatistiken					
	Geschlecht	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler des Mittelwertes
Subjektives Finanzwissen	männlich	152	3,26	1,145	,093
	weiblich	127	2,76	1,149	,102

Test bei unabhängigen Stichproben										
		Levene-Test		T-Test für die Mittelwertgleichheit					95% Konfidenzintervall der Differenz	
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	Untere	Obere
Subjektives Finanzwissen	<b>Varianzen sind gleich</b>	,020	,886	3,607	277	,000	,497	,138	,226	,769
	Varianzen sind nicht gleich			3,606	267,868	,000	,497	,138	,226	,769

**Subjektives Finanzwissen in Abhängigkeit vom Nettoeinkommen in €-Klassen**

ONEWAY deskriptive Statistiken									
Subjektives Finanzwissen									
	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler	95%-Konfidenzintervall für den Mittelwert		Min.	Max.	
					Untergrenze	Obergrenze			
unter 1.300€	99	2,43	1,026	,103	2,22	2,63	1	6	
1.300€ bis unter 2.000€	106	3,13	1,038	,101	2,93	3,33	1	6	
2.000€ und mehr	65	3,68	1,164	,144	3,39	3,97	1	6	
Gesamt	270	3,00	1,168	,071	2,86	3,14	1	6	

Test der Homogenität der Varianzen				
Subjektives Finanzwissen				
Levene-Statistik	df1	df2	Signifikanz	
,998	2	267	,370	

ONEWAY ANOVA					
Abhängige Variable: subjektives Finanzwissen					
	Quadratsumme	df	Mittel der Quadrate	F	Signifikanz
Zwischen den Gruppen	63,820	2	31,910	28,122	,000
Innerhalb der Gruppen	302,964	267	1,135		
Gesamt	366,784	269			

Mehrfachvergleiche							
Abhängige Variable: Subjektives Finanzwissen							
	(I) Klassen des persönlichen Einkommens	(J) Klassen des persönlichen Einkommens	Mittlere Differenz (I-J)	Standardfehler	Sig.	95%-Konfidenzintervall	
						Untergrenze	Obergrenze
Scheffé-Prozedur	unter 1.300€	1.300€ bis unter 2.000€	-,701 <sup>*</sup>	,149	,000	-1,07	-,33
		2.000€ und mehr	-1,248 <sup>*</sup>	,170	,000	-1,67	-,83
	1.300€ bis unter 2.000€	unter 1.300€ 2.000€ und mehr	,701 <sup>*</sup> -,547 <sup>*</sup>	,149 ,168	,000 ,005	,33 -,96	1,07 -,13
Bonferroni	unter 1.300€	1.300€ bis unter 2.000€	-,701 <sup>*</sup>	,149	,000	-1,06	-,34
		2.000€ und mehr	-1,248 <sup>*</sup>	,170	,000	-1,66	-,84
	1.300€ bis unter 2.000€	unter 1.300€ 2.000€ und mehr	,701 <sup>*</sup> -,547 <sup>*</sup>	,149 ,168	,000 ,004	,34 -,95	1,06 -,14
Sidak	unter 1.300€	1.300€ bis unter 2.000€	-,701 <sup>*</sup>	,149	,000	-1,06	-,34
		2.000€ und mehr	-1,248 <sup>*</sup>	,170	,000	-1,66	-,84
	1.300€ bis unter 2.000€	unter 1.300€ 2.000€ und mehr	,701 <sup>*</sup> -,547 <sup>*</sup>	,149 ,168	,000 ,004	,34 -,95	1,06 -,14
	2.000€ und mehr	unter 1.300€	1,248 <sup>*</sup>	,170	,000	,84	1,66
		1.300€ bis unter 2.000€	,547 <sup>*</sup>	,168	,004	,14	,95

\* Die Differenz der Mittelwerte ist auf dem Niveau ,05 signifikant.

### Subjektives Finanzwissen in Abhängigkeit vom Berufsstatus

ONEWAY deskriptive Statistiken								
Subjektives Finanzwissen								
	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler	95%-Konfidenzintervall für den Mittelwert		Minimum	Maximum
					Untergrenze	Obergrenze		
Arbeiter	85	2,76	1,096	,119	2,52	3,00	1	6
Angestellte	169	3,17	1,211	,093	2,99	3,36	1	6
Selbständige	23	3,05	1,013	,211	2,61	3,49	1	5
Gesamt	277	3,04	1,173	,070	2,90	3,18	1	6

Test der Homogenität der Varianzen				
Subjektives Finanzwissen				
Levene-Statistik	df1	df2	Signifikanz	
,637	2	274	,530	

ONEWAY ANOVA					
Subjektives Finanzwissen					
	Quadratsumme	df	Mittel der Quadrate	F	Signifikanz
Zwischen den Gruppen	9,778	2	4,889	3,622	,028
Innerhalb der Gruppen	369,804	274	1,350		
Gesamt	379,582	276			

Mehrfachvergleiche							
Abhängige Variable: subjektives Finanzwissen							
	(I) Berufsstatus	(J) Berufsstatus	Mittlere Differenz (I-J)	Standardfehler	Sig.	95%-Konfidenzintervall	
						Untergrenze	Obergrenze
Scheffé-Prozedur	<b>Arbeiter</b>	<b>Angestellte</b>	-,416 <sup>*</sup>	,154	<b>,028</b>	-,80	-,04
		Selbständige	-,289	,273	,572	-,96	,38
	<b>Angestellte</b>	<b>Arbeiter</b>	,416 <sup>*</sup>	,154	<b>,028</b>	,04	,80
		Selbständige	,127	,258	,887	-,51	,76
	Selbständig	Arbeiter	,289	,273	,572	-,38	,96
		Angestellte	-,127	,258	,887	-,76	,51
Bonferroni	<b>Arbeiter</b>	<b>Angestellte</b>	-,416 <sup>*</sup>	,154	<b>,023</b>	-,79	-,04
		Selbständige	-,289	,273	,872	-,95	,37
	<b>Angestellte</b>	<b>Arbeiter</b>	,416 <sup>*</sup>	,154	<b>,023</b>	,04	,79
		Selbständige	,127	,258	1,000	-,50	,75
	Selbständige	Arbeiter	,289	,273	,872	-,37	,95
		Angestellte	-,127	,258	1,000	-,75	,50
Sidak	<b>Arbeiter</b>	<b>Angestellte</b>	-,416 <sup>*</sup>	,154	<b>,023</b>	-,79	-,04
		Selbständige	-,289	,273	,643	-,94	,37
	<b>Angestellte</b>	<b>Arbeiter</b>	,416 <sup>*</sup>	,154	<b>,023</b>	,04	,79
		Selbständige	,127	,258	,947	-,49	,75
	Selbständige	Arbeiter	,289	,273	,643	-,37	,94
		Angestellte	-,127	,258	,947	-,75	,49

\* Die Differenz der Mittelwerte ist auf dem Niveau ,05 signifikant.

### Subjektives Finanzwissen in Abhängigkeit vom Familienstand

Gruppenstatistiken					
	Familienstand	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler des Mittelwertes
	nicht verheiratet	161	2,93	1,138	,090
	verheiratet	117	3,19	1,194	,110

Test bei unabhängigen Stichproben										
		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz					95% Konfidenzintervall der Differenz		
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler d.Differenz	Untere	Obere
Subjektives Finanzwissen	<b>Varianzen sind gleich</b>	,515	,474	-1,825	276	,069	-,258	,141	-,536	,020
	Varianzen sind nicht gleich			-1,811	242,975	,071	-,258	,142	-,538	,023

### Subjektives Finanzwissen in Abhängigkeit vom Leben in fester Partnerschaft

Gruppenstatistiken					
	in Partnerschaft lebend	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler des Mittelwertes
Subjektives Finanzwissen	ja	197	3,09	1,194	,085
	nein	81	2,89	1,117	,124

Test bei unabhängigen Stichproben										
		Levene-Test		T-Test für die Mittelwertgleichheit					95% Konfidenzintervall der Differenz	
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	Untere	Obere
Subjektives Finanzwissen	<b>Varianzen sind gleich</b>	,399	,528	1,265	276	,207	,196	,155	-,109	,500
	Varianzen sind nicht gleich			1,301	158,481	,195	,196	,150	-,101	,493

### Subjektives Finanzwissen in Abhängigkeit vom Bildungsabschluss

Gruppenstatistiken					
	Abschluss	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler des Mittelwertes
Subjektives Finanzwissen	kein Hochschulabschluss	194	2,86	1,148	,082
	Hochschulabschluss vorhanden	85	3,43	1,130	,123

Test bei unabhängigen Stichproben										
		Levene-Test		T-Test für die Mittelwertgleichheit					95% Konfidenzintervall der Differenz	
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	Untere	Obere
Subjektives Finanzwissen	<b>Varianzen sind gleich</b>	,000	,995	-3,860	277	,000	-,574	,149	-,867	-,281
	Varianzen sind nicht gleich			-3,884	162,674	,000	-,574	,148	-,866	-,282

### Subjektives Finanzwissen in Abhängigkeit vom Alter

Korrelationen		
		Subjektives Finanzwissen
Alter	Korrelation nach Pearson	,167**
	Signifikanz (2-seitig)	,005
	N	279

\*\* Die Korrelation ist auf dem Niveau von ,01 (2-seitig) signifikant.

### Subjektives Finanzwissen in Abhängigkeit der Berechnung der Alterseinkünfte

Gruppenstatistiken					
	Berechnung von Alters- einkünften durchge- führt?	N	Mittelwert	Standard- abweichung	Standardfehler des Mittelwertes
Subjektives Finanz- wissen	ja	105	3,55	1,264	,123
	nein	174	2,72	,991	,075

Test bei unabhängigen Stichproben										
		Levene-Test		T-Test für die Mittelwertgleichheit					95% Konfidenzintervall der Differenz	
		F	Signifi- kanz	T	df	Sig. (2- seitig)	Mittlere Diffe- renz	Standard- fehler d. Differenz	Untere	Obere
Subjek- tives Finanz- wissen	Varianzen sind gleich	8,310	,004	6,114	277	,000	,832	,136	,564	1,100
	<b>Varianzen sind nicht gleich</b>			<b>5,762</b>	<b>180, 581</b>	<b>,000</b>	<b>,832</b>	<b>,144</b>	<b>,547</b>	<b>1,117</b>

### Subjektives Finanzwissen in Abhängigkeit vom Lesen der Renteninformation

Gruppenstatistiken					
	Letzte Renteninformati- on gelesen?	N	Mittelwert	Standard- abweichung	Standardfehler des Mittelwertes
Subjektives Finanz- wissen	Ja	157	3,37	1,156	,092
	Nein	89	2,72	1,074	,114

Test bei unabhängigen Stichproben										
		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit					95% Konfidenzintervall der Differenz	
		F	Signifi- kanz	T	df	Sig. (2- seitig)	Mittlere Diffe- renz	Standard- fehler der Differenz	Untere	Obere
Subjek- tives Finanz- wissen	Varianzen sind gleich	<b>,259</b>	<b>,611</b>	<b>4,329</b>	<b>244</b>	<b>,000</b>	<b>,647</b>	<b>,150</b>	<b>,353</b>	<b>,942</b>
	Varianzen sind nicht gleich			4,418	194, 241	,000	,647	,147	,358	,936

### Subjektives Finanzwissen in Abhängigkeit vom Vorhandensein von Altersvorsorge

Gruppenstatistiken					
	Vorhandensein von Altersvorsorge	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler des Mittelwertes
Subjektives Finanzwissen	Nein	96	2,51	1,037	,106
	Ja	183	3,31	1,145	,085

Test bei unabhängigen Stichproben										
		Levene-Test		T-Test für die Mittelwertgleichheit					95% Konfidenzintervall der Differenz	
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	Untere	Obere
Subjektives Finanzwissen	Varianzen sind gleich	,359	,550	-5,741	277	,000	-,802	,140	-1,078	-,527
	Varianzen sind nicht gleich			-5,920	210,401	,000	-,802	,136	-1,070	-,535

### Subjektives Finanzwissen in Abhängigkeit von der Anzahl der Finanzprodukte insgesamt

Korrelationen			
			Anzahl der Finanzprodukte <sup>1)</sup>
Spearman-Rho	Subjektives Finanzwissen	Korrelationskoeffizient	,339**
		Sig. (2-seitig)	,000
		N	279
** Die Korrelation ist auf dem ,01-Niveau signifikant (zweiseitig).			
<sup>1)</sup> Basis-Rente; Riester-Rente; BAV; private Lebensversicherung; private Rentenversicherung; Sparanlagen; festverzinsliche Wertpapiere; Investmentfonds; Aktien; Bausparvertrag.			

### Subjektives Finanzwissen in Abhängigkeit von der Anzahl der Finanzprodukte zur Altersvorsorge

Korrelationen			
			Anzahl der Finanzprodukte zur Altersvorsorge <sup>1)</sup>
Spearman-Rho	V1.13_IN_FLallesNormiert	Korrelationskoeffizient	,315**
		Sig. (2-seitig)	,000
		N	279
** Die Korrelation ist auf dem ,01-Niveau signifikant (zweiseitig).			
<sup>1)</sup> Riester-Rente, private Lebensversicherung, private Rentenversicherung, BAV			

## Anhang 12 Sparfähigkeit als Nettoeinkommen in €-Klassen

### a) logistische Regression: Vorhandensein der Altersvorsorge in Abhängigkeit vom Nettoeinkommen

Zusammenfassung der Fallverarbeitung			
Ungewichtete Fälle <sup>a</sup>		N	Prozent
Ausgewählte Fälle	Einbezogen in Analyse	300	96,5
	Fehlende Fälle	11	3,5
	Gesamt	311	100,0
Nicht ausgewählte Fälle		0	,0
Gesamt		311	100,0

a. Wenn die Gewichtung wirksam ist, findet sich die Gesamtzahl der Fälle in der Klassifizierungstabelle.

Klassifizierungstabelle <sup>a</sup>					
		Vorhergesagt			Prozentsatz der Richtigen
		Vorhandensein v. Altersvorsorge			
Beobachtet	nein	55	50	52,4	
	ja	52	143	73,3	
Gesamtprozentsatz				66,0	

a. Der Trennwert lautet ,500

Codierungen kategorialer Variablen						
		Häufigkeit	Parametercodierung			
			(1)	(2)	(3)	(4)
Klassen des Nettoeinkommens	unter 1.300€	107	1,000	,000	,000	,000
	1.300€ bis unter 1.500€	49	,000	1,000	,000	,000
	1.500€ bis unster 2.000€	65	,000	,000	1,000	,000
	2.000€ bis unter 2.600€	37	,000	,000	,000	1,000
	2.600€ und mehr ( <b>Referenz</b> )	42	,000	,000	,000	,000

Variablen in der Gleichung							
		Regressionskoeffizient B	Standardfehler	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Schritt 1 <sup>a</sup>	2.600€ und mehr ( <b>Referenz</b> )			19,818	4	,001	
	unter 1.300€	-1,355	,423	10,273	1	<b>,001</b>	,258
	1.300€ bis unter 1.500€	-,481	,487	,974	1	,324	,618
	1.500€ bis unster 2.000€	-,180	,474	,145	1	,704	,835
	2.000€ bis unter 2.600€	-,306	,528	,336	1	,562	,736
	Konstante	1,299	,376	11,938	1	<b>,001</b>	3,667

a. In Schritt 1 eingegebene Variable: V7.8\_EinkPerKlassen6.

### b) t-Test: Altersvorsorgebereitschaft und mittleres Nettoeinkommen

	Levene-Test		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
	F	Sig.	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	St. Fehler d. Differenz	95% Konfidenzintervall d. Differenz	
								Untere	Obere
Altersvorsorge nicht vorhanden (Altersvorsorgebereitschaft verglichen zwischen zwei Gruppen: Einkommen von 1.300€ bis unter 2.000€)									
Varianzen sind gleich	8,396	<b>,005</b>	-2,929	103	,004	-1,9682	,6721	-3,3010	-,6353
Varianzen sind nicht gleich			-3,263	72,890	<b>,002</b>	<b>-1,9682</b>	,6032	-3,1703	-,7660
Altersvorsorge vorhanden (Altersvorsorgebereitschaft verglichen zwischen zwei Gruppen: Einkommen von 1.500€ bis unter 2.600€)									
Varianzen sind gleich	1,985	<b>,160</b>	2,124	193	<b>,035</b>	<b>,9614</b>	,4526	,0687	1,8542

## Anhang 13 Soziodemographische Einflussfaktoren und Altersvorsorgebereitschaft

### Alter

Korrelation nach Spearman			
Altersvorsorge			Altersvorsorgebereitschaft
Altersvorsorge nicht vorhanden	Alter	Korrelationskoeffizient	-,359**
		Sig. (2-seitig)	,000
		N	108
nicht vorhanden	Alter	Korrelationskoeffizient	-,152*
		Sig. (2-seitig)	,031
		N	203

\*\* Die Korrelation ist auf dem ,01 Niveau signifikant (zweiseitig).  
\* Die Korrelation ist auf dem ,05 Niveau signifikant (zweiseitig).

Korrelation nach Pearson			
			Altersvorsorgebereitschaft
Altersvorsorge nicht vorhanden	Alter	Korrelation nach Pearson	-,368**
		Signifikanz (2-seitig)	,000
		N	108
Altersvorsorge nicht vorhanden	Alter	Korrelation nach Pearson	-,132
		Signifikanz (2-seitig)	,060
		N	203

### Geschlecht

#### U-Test

Ränge					
Altersvorsorge		Geschlecht	N	Mittlerer Rang	Rangsumme
nicht vorhanden	Alters- vorsorge- bereitschaft	männlich	50	51,85	2592,50
		weiblich	58	56,78	3293,50
		Gesamt	108		
vorhanden	Alters- vorsorge- bereitschaft	männlich	113	100,21	11323,50
		weiblich	90	104,25	9382,50
		Gesamt	203		

Statistik für Test <sup>a</sup>			
Altersvorsorge		Altersvorsorgebereitschaft	
nicht vorhanden vorhanden		Mann-Whitney-U	1317,500
		Wilcoxon-W	2592,500
		Z	-,822
		Asymptotische Signifikanz (2-seitig)	,411
vorhanden		Mann-Whitney-U	4882,500
		Wilcoxon-W	11323,500
		Z	-,498
		Asymptotische Signifikanz (2-seitig)	,618

a. Gruppenvariable: Geschlecht



## T-Test

Gruppenstatistiken						
Altersvorsorge		Geschlecht	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler des Mittelwertes
nicht vorhanden	AV-Bereitschaft	männlich	50	-,850	3,3308	,4710
		weiblich	58	-,353	3,1913	,4190
vorhanden	AV-Bereitschaft	männlich	113	-2,305	3,1499	,2963
		weiblich	90	-2,172	3,1114	,3280

Test bei unabhängigen Stichproben											
Altersvorsorge			Levene-Test		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
			F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
										Untere	Obere
nicht vorhanden	AV-Bereitschaft	Varianzen sind gleich	,594	,443	-,790	106	,431	-,4966	,6284	-1,7425	,7494
		Varianzen sind nicht gleich			-,788	102,213	,433	-,4966	,6305	-1,7470	,7539
vorhanden	AV-Bereitschaft	Varianzen sind gleich	,237	,627	-,301	201	,764	-,1331	,4426	-1,0059	,7397
		Varianzen sind nicht gleich			-,301	191,960	,764	-,1331	,4420	-1,0049	,7387

## Bildungsabschluss

### a) Vergleich Akademiker und Nicht-Akademiker mit U-Test

Ränge					
Altersvorsorge		Bildungsstand	N	Mittlerer Rang	Rangsumme
nicht vorhanden	Altersvorsorgebereitschaft	kein Hochschulabschluss	77	55,99	4311,00
		Hochschulabschluss vorhanden	31	50,81	1575,00
		Gesamt	108		
vorhanden	Altersvorsorgebereitschaft	kein Hochschulabschluss	125	101,37	12671,50
		Hochschulabschluss vorhanden	78	103,01	8034,50
		Gesamt	203		

Statistik für Test <sup>a</sup>		
Altersvorsorge		Altersvorsorgebereitschaft
nicht vorhanden	Mann-Whitney-U	1079,000
	Wilcoxon-W	1575,000
	Z	-,783
	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)	,434
vorhanden	Mann-Whitney-U	4796,500
	Wilcoxon-W	12671,500
	Z	-,197
	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)	,844

a. Gruppenvariable: V7.6\_Abschluss (Akademiker / Nicht-Akademiker)

## b) Post-Hoc-Analyse für alle Arten der Bildungsabschlüsse

Mehrfachvergleiche							
Abhängige Variable: AV-Bereitschaft							
	(I) Bildungs- abschluss	(J) Bildungs- abschluss	Mittlere Differenz (I-J)	Standard- fehler	Signifi- kanz	95%-Konfidenzintervall	
						Untergrenze	Obergrenze
LSD	Hauptschule	Realschule	,6830	,5548	,219	-,409	1,775
		Fachhochschulreife	-1,3014	,7564	,086	-2,790	,187
		Abitur	,9411	,6434	,145	-,325	2,207
		Berufsakademie	,3563	1,1496	,757	-1,906	2,618
		Fachhochschulabschluss	,5902	,6290	,349	-,648	1,828
		Universitätsabschluss	-,0568	,6084	,926	-1,254	1,140
		Promotion	,0230	1,1496	,984	-2,239	2,285
	<b>Realschule</b>	Hauptschule	-,6830	,5548	,219	-1,775	,409
		<b>Fachhochschulreife</b>	-1,9845 <sup>+</sup>	,7608	<b>0,01</b>	-3,482	-,487
		Abitur	,2580	,6486	,691	-1,018	1,534
		Berufsakademie	-,3267	1,1525	,777	-2,595	1,941
		Fachhochschulabschluss	-,0928	,6343	,884	-1,341	1,155
		Universitätsabschluss	-,7399	,6139	,229	-1,948	,468
		Promotion	-,6600	1,1525	,567	-2,928	1,608
	<b>Fachhoch- schulreife</b>	Hauptschule	1,3014	,7564	,086	-,187	2,790
		<b>Realschule</b>	1,9845 <sup>+</sup>	,7608	<b>0,01</b>	,487	3,482
		<b>Abitur</b>	2,2425 <sup>+</sup>	,8276	<b>0,01</b>	,614	3,871
		Berufsakademie	1,6578	1,2619	,190	-,825	4,141
		<b>Fachhochschulabschluss</b>	1,8916 <sup>+</sup>	,8165	<b>0,02</b>	,285	3,498
		Universitätsabschluss	1,2446	,8007	,121	-,331	2,820
		Promotion	1,3244	1,2619	,295	-1,159	3,808
	<b>Abitur</b>	Hauptschule	-,9411	,6434	,145	-2,207	,325
		Realschule	-,2580	,6486	,691	-1,534	1,018
		<b>Fachhochschulreife</b>	-2,2425 <sup>+</sup>	,8276	<b>0,01</b>	-3,871	-,614
		Berufsakademie	-,5847	1,1977	,626	-2,942	1,772
		Fachhochschulabschluss	-,3509	,7131	,623	-1,754	1,052
		Universitätsabschluss	-,9979	,6950	,152	-2,366	,370
		Promotion	-,9181	1,1977	,444	-3,275	1,439
	Berufs- akademie	Hauptschule	-,3563	1,1496	,757	-2,618	1,906
		Realschule	,3267	1,1525	,777	-1,941	2,595
		Fachhochschulreife	-1,6578	1,2619	,190	-4,141	,825
		Abitur	,5847	1,1977	,626	-1,772	2,942
		Fachhochschulabschluss	,2339	1,1900	,844	-2,108	2,575
		Universitätsabschluss	-,4132	1,1792	,726	-2,734	1,907
		Promotion	-,3333	1,5303	,828	-3,345	2,678
	<b>Fachhoch- schulabschluss</b>	Hauptschule	-,5902	,6290	,349	-1,828	,648
		Realschule	,0928	,6343	,884	-1,155	1,341
		<b>Fachhochschulreife</b>	-1,8916 <sup>+</sup>	,8165	<b>0,02</b>	-3,498	-,285
		Abitur	,3509	,7131	,623	-1,052	1,754
		Berufsakademie	-,2339	1,1900	,844	-2,575	2,108
		Universitätsabschluss	-,6470	,6816	,343	-1,988	,694
		Promotion	-,5672	1,1900	,634	-2,909	1,774

	Universitätsabschluss	Hauptschule	,0568	,6084	,926	-1,140	1,254
		Realschule	,7399	,6139	,229	-,468	1,948
		Fachhochschulreife	-1,2446	,8007	,121	-2,820	,331
		Abitur	,9979	,6950	,152	-,370	2,366
		Berufsakademie	,4132	1,1792	,726	-1,907	2,734
		Fachhochschulabschluss	,6470	,6816	,343	-,694	1,988
		Promotion	,0799	1,1792	,946	-2,241	2,400
	Promotion	Hauptschule	-,0230	1,1496	,984	-2,285	2,239
		Realschule	,6600	1,1525	,567	-1,608	2,928
		Fachhochschulreife	-1,3244	1,2619	,295	-3,808	1,159
		Abitur	,9181	1,1977	,444	-1,439	3,275
		Berufsakademie	,3333	1,5303	,828	-2,678	3,345
		Fachhochschulabschluss	,5672	1,1900	,634	-1,774	2,909
		Universitätsabschluss	-,0799	1,1792	,946	-2,400	2,241
* Die Differenz der Mittelwerte ist auf dem Niveau ,05 signifikant.							

### c) Vergleich nach dem Vorhandensein der Fachhochschulreife

Wegen den maßgeblichen Unterschieden in der Größe der verglichenen Gruppen wird der nicht-parametrische U-Test angewendet.

Ränge				
	Fachhochschulreife vorhanden	N	Mittlerer Rang	Rangsumme
Altersvorsorgebereitschaft	nein	286	152,22	43536,00
	ja	25	199,20	4980,00
	Gesamt	311		

Statistik für Test <sup>a</sup>	
	Altersvorsorgebereitschaft
Mann-Whitney-U	2495,000
Wilcoxon-W	43536,000
Z	-2,541
<b>Asymptotische Signifikanz (2-seitig)</b>	<b>,011</b>
a. Gruppenvariable: Vorhandensein der Fachhochschulreife (ja / nein)	

### Berufsstatus

Für das parametrische Verfahren der Varianzanalyse ist die Voraussetzung der Varianzhomogenität nicht erfüllt. Deswegen werden unten die Ergebnisse des nicht-parametrischen Kruskal-Wallis-Tests dargestellt.

Ränge				
Vorhanden der Altersvorsorge		Berufsstatus	N	Mittlerer Rang
nein	Altersvorsorgebereitschaft	Arbeiter	35	52,44
		Angestellte	52	52,98
		Selbständige	15	44,17
		Gesamt	102	
ja	Altersvorsorgebereitschaft	Arbeiter	50	88,33
		Angestellte	121	96,88
		Selbständige	19	105,61
		Gesamt	190	

Statistik für Test <sup>a,b</sup>		
Altersvorsorge		Altersvorsorgebereitschaft
nicht vorhanden	Chi-Quadrat	1,101
	df	2
	Asymptotische Signifikanz	,577
vorhanden	Chi-Quadrat	1,640
	df	2
	Asymptotische Signifikanz	,440
a. Kruskal-Wallis-Test		
b. Gruppenvariable: Berufsstellung		



# Literaturverzeichnis

- Ackermann, W., Schächtele, A. (1998), Herausforderung Altersvorsorge - Ein Beitrag zur Analyse und Entwicklung der Altersvorsorge aus systemischer Sicht, IVW Schriftenreihe, Bd. 35, St. Gallen: Institut für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen.
- Adelt, P., Feldmann, B. (1999), Spar- und Anlageentscheidungen älterer Menschen, in: Fischer, L., Kutsch, T., Stephan, E. (Hrsg.), Finanzpsychologie, München: Oldenbourg, S. 250-272.
- Agnew, J. R., Anderson, L., Gerlach, J., Szykman, L. (2008), Who Chooses Annuities? An Experimental Investigation of the Role of Gender, Framing and Defaults, in: American Economic Review, 98, S. 418-422.
- Agnew, J. R., Szykman, L., Utkus, S. P. , Young, L. A. (2007), Literacy, Trust and 401(K) Saving Behavior, Center for Retirement Research at Boston College, Working Paper 2007-10.
- Ainslie, G. (1975), Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control, in: Psychological Bulletin, 82, S. 463-496.
- Albrecht, P. (2009a), Versicherungsprodukte ungeeignet für die Altersvorsorge? Teil 1: Was taugt der Ampelcheck Geldanlage?, in: Versicherungswirtschaft, 64, S. 1242-46.
- Albrecht, P. (2009b), Versicherungsprodukte ungeeignet für die Altersvorsorge? Teil 2: Die üblichen fragwürdigen Inkonsequenzen, in: Versicherungswirtschaft, 64, S. 1322-26.
- Alhakami, A. S., Slovic, P. (1994), A Psychological Study of the Inverse Relationship Between Perceived Risk and Perceived Benefit, in: Risk Analysis, 14, S. 1085-1096.
- Althoff, S. (1993), Auswahlverfahren in der Markt-, Meinungs-, und empirischen Sozialforschung, Pfaffenweiler: Centaurus-Verlagsgesellschaft.
- Altman, M. (2006), Handbook of Contemporary Behavioral Economics. Foundations and Developments, New York: M.E.Sharpe.
- Antonides, G., Farago, K., Ranyard, R., Tyszka, T. (1997), Perceptions of Economic Activities: A Cross-Country Comparison, in: Antonides, G., van Raaij, W. F., Maital, S. (Hrsg.), Advances in Economic Psychology, New York: John Wiley & Sons, S. 39-60.
- ANZ (2005), ANZ Survey of Adult Financial Literacy in Australia, Australia and New Zealand Banking Group (Hrsg.).
- AXA (2008), AXA Ruhestand-Barometer 2007-2008. Ergebnisse für Deutschland im internationalen Vergleich, Köln.
- Backes, G. M., Clemens, W. (2003), Lebensphase Alter. Eine Einführung in die sozialwissenschaftliche Altersforschung, Weinheim: Juventa.

- Backhaus, K., Erichson, B., Plinke, W., Weiber, R. (2008), *Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung*, Berlin: Springer.
- Bagozzi, R. (1998), The Role of Emotion and Volition in the Regulation of Economic Behavior, in: Sjöberg, L., Bagozzi, R., Ingvar, D. H. (Hrsg.), *Will and Economic Behavior*, Stockholm: Stockholm School of Economics, S. 59-83.
- Balderjahn, I. (1995), Einstellungen und Einstellungsmessung, in: Tietz, B., Köhler, R., Zentes, J. (Hrsg.), *Handwörterbuch des Marketing*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 545-554.
- Balderjahn, I., Wiedemann, P. (1999), Akteurspezifische Urteilsmodelle zur Bewertung von Risiken, *Arbeiten zur Risiko-Kommunikation*, Heft 72, Jülich Forschungszentrum. Programmgruppe Mensch, Umwelt, Technik (MUT).
- Bandura, A. (1976), *Lernen am Modell. Ansätze zu einer sozial-kognitiven Lerntheorie*, Stuttgart: Ernst Klett Verlag.
- Bänsch, A. (1989), *Käuferverhalten*, München: Oldenbourg.
- Banse, G. (1996), Herkunft und Anspruch der Risikoforschung, in: Banse, G. (Hrsg.), *Risikoforschung zwischen Disziplinarität und Interdisziplinarität. Von der Illusion der Sicherheit zum Umgang mit Unsicherheit*, Berlin: Edition Sigma, S. 15-72.
- Banse, G., Bechmann, G. (1998), *Interdisziplinäre Risikoforschung. Eine Bibliographie*, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Bar-Anan, Y., Liberman, N., Trope, Y. (2006), The Association Between Distance and Construal Level: Evidence from an Implicit Association Test, in: *Journal of Experimental Psychology: General*, 135, S. 609-622.
- Baumeister, R. F., Heatherton, T. F. (1996), Self-Regulation Failure: An Overview, in: *Psychological Inquiry*, 7, S. 1-15.
- Baumeister, R. F., Heatherton, T. F., Tice, D. M. (1994), *Losing Control. How and Why People Fail at Self-Regulation*, San Diego: Academic Press.
- Baumeister, R. F., Muraven, M., Tice, D. M. (2000), Ego Depletion: A Resource Model of Volition, Self Regulation, and Controlled Processing, in: *Social Cognition*, 18, S. 130-150.
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D. (2003), Willpower, Choice, and Self-Control, in: Loewenstein, G. F., Read, D., Baumeister, R., F. (Hrsg.), *Time and Decision. Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice*, New York: Russell Sage Foundation, S. 201-216.
- Bayerische Rückversicherung (1993), *Risiko ist ein Konstrukt. Wahrnehmungen zur Risikowahrnehmung*, München: Knesebeck.
- Beales, H. (1981), Consumer Search and Public Policy, in: *Journal of Consumer Research*, 8, S. 11-22.
- Bechara, A., Damasio, A. R. (2005), The Somatic Marker Hypothesis: A Neural Theory of Economic Decision, in: *Games and Economic Behavior*, 52, S. 336-372.

- Bechara, A., Damasio, H., Damasio, A. R. (2005), The Iowa Gambling Task and the Somatic Marker Hypothesis: Some Questions and Answers, in: Trends in Cognitive Sciences, 9, S. 159-162.
- Bechara, A., Damasio, H., Damasio, A., R. (2000), Emotion, Decision Making and the Orbitofrontal Cortex, in: Cerebral Cortex, 10, S. 298-307.
- Beck, D. (1980), Das Verhalten von Mitgliedern privater Haushalte bei Versicherungsentscheidungen - Eine Zusammenstellung und Analyse empirischer Untersuchungen, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 69, S. 557-581.
- Becker-Carus, C. (2004), Allgemeine Psychologie. Eine Einführung, Heidelberg: Spektrum.
- Behrens, G. (1991), Konsumentenverhalten. Entwicklung, Abhängigkeiten, Möglichkeiten, Heidelberg: Physica-Verlag.
- Belk, R. W., Wallendorf, M. (1990), The Sacred Meaning of Money, in: Journal of Economic Psychology, 11, S. 35-67.
- Belschak, F., Fischer, L. (2002), Das Emotionskonzept als Bereicherung für die Wirtschaftspsychologie: Zur Theorie und Empirie konkreter Emotionen, in: Wirtschaftspsychologie, S. 29-42.
- Benz, T., Raffelhüschen, B., Vatter, J. (2009), Finanzmarktkrise und Altersvorsorge. Wie groß sind die Verluste wirklich?, Köln: Deutsches Institut für Altersvorsorge.
- Bergler, R. (Hrsg.), (1975a), Das Eindrucksdifferential. Theorie und Technik, Bern: Hans Huber.
- Bergler, R. (1975b), Einführung, in: Bergler, R. (Hrsg.), Das Eindrucksdifferential. Theorie und Technik, Bern: Hans Huber, S. 11-31.
- Berner, F. (2007), Das Zusammenspiel der drei Säulen der Alterssicherung und die Entstehung einer staatlichen Alterssicherungspolitik, in: Deutsche Rentenversicherung, 8-9, S. 562-575.
- Bieber, U., Klebula, D. (2005), Erste Ergebnisse aus der Studie Alterssicherung in Deutschland 2003 - Ergebnisse zur Vielschichtigkeit der monetären Situation im Alter, in: Deutsche Rentenversicherung, S. 362-374.
- Bittl, A. (1997), Vertrauen durch kommunikationsintendiertes Handeln. Eine grundlegende Diskussion in der Betriebswirtschaftslehre mit Gestaltungsempfehlungen für die Versicherungswirtschaft, Wiesbaden: Gabler.
- Bittl, A., Kremhelmer, S. (2005), Die Bedeutung von Vertrauen in betriebswirtschaftlicher Theorie und versicherungsunternehmerischer Praxis - in der Erkenntnis nicht neu, in der Umsetzung eine permanente Herausforderung, in: Albrecht, P., Hartung, T. (Hrsg.), Liber discipulorum für Elmar Helten zum 65. Geburtstag, Karlsruhe: VVW, S. 95-117.
- Bittl, A., Vielreicher, P. (1994), Individuelle Wahrnehmung und Versicherungsnachfrage. Konsequenzen für Produktgestaltung und Unternehmenskommunikation von Versicherungsunternehmen, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 83, S. 194-217.

- Blackwell, R. D., Miniard, P. W., Engel, J. F. (2006), *Consumer Behavior*, Mason: Thomson/South-Western.
- Blümle, G. (1985), Zum heutigen Stand der Theorie des Sparens, in: Ehrlich, W., Simmert, D. B. (Hrsg.), *Beihefte zu Kredit und Kapital. Der volkswirtschaftliche Sparprozeß*, Berlin: Duncker & Humblot, S. 27-52.
- BMAS (2006), *Alterssicherungsbericht 2005. Ergänzender Bericht der Bundesregierung zum Rentenversicherungsbericht 2005*, [http://www.bmas.de/portal/9292/alterssicherungsbericht\\_\\_2005.html](http://www.bmas.de/portal/9292/alterssicherungsbericht__2005.html), Abruf: 19.09.2009.
- BMAS (2008), *Alterssicherungsbericht 2008. Ergänzender Bericht der Bundesregierung zum Rentenversicherungsbericht 2008*, [http://www.bmas.de/portal/29492/2008\\_\\_11\\_\\_19\\_\\_alterssicherungsbericht\\_\\_2008.html](http://www.bmas.de/portal/29492/2008__11__19__alterssicherungsbericht__2008.html), Abruf: 15.01.2010.
- BMAS (2009a), *Entwicklung der privaten Altersvorsorge*, [http://www.bmas.de/portal/41978/property=pdf/2010\\_\\_02\\_\\_05\\_\\_riesterzahlen.pdf](http://www.bmas.de/portal/41978/property=pdf/2010__02__05__riesterzahlen.pdf), Abruf: 15. 02. 2010.
- BMAS (2009b), *Riester-Rente trotz Krise - über 2 Millionen Neuabschlüsse in 2008. Pressemitteilung vom 09.03.2009.*
- BMFSFJ (2005), *Fünfter Bericht zur Lage der älteren Generation in der Bundesrepublik Deutschland. Potenziale des Alters in Wirtschaft und Gesellschaft. Der Beitrag älterer Menschen zum Zusammenhalt der Generationen.* , <http://www.bmfsfj.de/RedaktionBMFSFJ/Abteilung3/Pdf-Anlagen/fuenfter-altenbericht,%20property=pdf,bereich=,rwb=true.pdf>, Abruf: 10.12.2009.
- Boecken, W., Spieß, N. (2000), *Vom Erwerbsleben in den Ruhestand. Eine Praxisdarstellung der Formen des frühzeitigen und gleitenden Übergangs*, Reihe Arbeits- und Sozialrecht, Bd. 59, Baden-Baden: Nomos.
- Boeri, T., Börsch-Supan, A., Tabellini, G. (2000), *Reformbereitschaft der Bürger. Der Sozialstaat in Europa. Eine Umfrage in vier Ländern*, Köln: Deutsches Institut für Altersvorsorge.
- Böhm, S. (1997), *Regel- und Ergänzungssysteme der Alterssicherung im internationalen Vergleich. Eine Analyse der Sicherungsziele und ihrer Realisierung in den Niederlanden, der Schweiz und Deutschland*, Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Bohn, P. (1969), *Konsumenten- und Sparverhalten. Ihre Bedeutung für Finanz- und Konjunkturpolitik*, Stuttgart: Gustav Fischer.
- Bönker, F. (2005), *Der Siegeszug des Mehrsäulenparadigmas in der bundesdeutschen Rentenpolitik. Ein Analyse auf Grundlage der "Ideenliteratur"* in: *Zeitschrift für Sozialreform*, 51, S. 337-362.
- Börsch-Supan, A. (1992), *Saving and Consumption Patterns of the Elderly*, in: *Journal of Population Economics*, 5, S. 288-303.
- Börsch-Supan, A. (2003), *Life-Cycle Savings and Public Policy*, London: Academic Press.



- Börsch-Supan, A., Buchner-Koenen, T., Reil-Held, A., Wilke, C. (2008), Zum künftigen Stellenwert der ersten Säule im Gesamtsystem der Alterssicherung, in: Deutsche Rentenversicherung Bund, Forschungsnetzwerk Alterssicherung (Hrsg.), Alterssicherung im Mehr-Säulen-System: Akteure, Risiken, Regulierungen. Jahrestagung 2008 des Forschungsnetzwerks Alterssicherung (FNA) am 24. und 25. Januar 2008. DRV Schriften, Bd. 80, Berlin: DRV, S. 13-31.
- Börsch-Supan, A., Coppola, M., Essig, L., Eymann, A., Schunk, D. (2008), The German SAVE Study. Design and Results, [http://www.mea.uni-mannheim.de/mea\\_neu/pages/files/polstudies/3aferngy0iaowiys\\_SAVE-Book\\_2008.pdf](http://www.mea.uni-mannheim.de/mea_neu/pages/files/polstudies/3aferngy0iaowiys_SAVE-Book_2008.pdf)
- Börsch-Supan, A., Essig, L. (2002), Sparen in Deutschland. Ergebnisse der ersten SAVE-Studie, Köln: Deutsches Institut für Altersvorsorge.
- Börsch-Supan, A., Essig, L., Willke, C. (2005), Rentenlücke und Lebenserwartung. Wie sich die Deutschen auf den Anstieg vorbereiten, Köln: Deutsches Institut für Altersvorsorge.
- Börsch-Supan, A., Gasche, M., Ziegelmeyer, M. (2009), Auswirkungen der Finanzkrise auf die private Altersvorsorge, Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, MEA Discussion Paper 193.
- Börsch-Supan, A., Miegel, M. (2001), Pension Reform in Six Countries. What Can We Learn from Each Other?, Heidelberg: Springer.
- Börsch-Supan, A., Reil-Held, A., Rodepeter, R., Schnabel, R., Winter, J. (1999), Ersparnisbildung in Deutschland: Messkonzepte und Ergebnisse auf Basis der EVS, Sonderforschungsbereich 504, Universität Mannheim, Working Paper 2.
- Börsch-Supan, A., Reil-Held, A., Schunk, D. (2006), Das Sparverhalten deutscher Haushalte: Erste Erfahrungen mit der Riester-Rente, Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, MEA Discussion Paper 114
- Börsch-Supan, A., Reil-Held, A., Schunk, D. (2007), The Savings Behaviour of German Households: First Experiences with State Promoted Private Pensions, Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, MEA Discussion Paper 136.
- Börsch-Supan, A., Stahl, K. (1991), Life Cycle Savings and Consumption Constraints. Theory, Empirical Evidence, and Fiscal Implications, in: Journal of Population Economics, 4, S. 233-255.
- Bortz, J. (2005), Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler, Heidelberg: Springer.
- Bortz, J., Lienert, G., A., Boehnke, K. (2000), Verteilungsfreie Methoden in der Biostatistik, Heidelberg: Springer.
- Bosch, C., Schiel, S., Winder, T. (2006), Emotionen im Marketing. Verstehen-Messen-Nutzen, Wiesbaden: DUV.
- Bothe-Hutschenreuter, T., Wilhelm, O. (2008a), Age-related Differences in Financial Old-Age Provision: Effects of Abilities, Preferences, and Opportunity Structures, in Financial Old-Age Provision through Maximum Behavior, Typical Response, and Life Data, Mathematisch-Naturwissenschaftliche Fakultät II, Berlin: Humboldt-Universität zu Berlin.

- Bothe-Hutschenreuter, T., Wilhelm, O. (2008b), Individual Differences in Financial Old-Age Provision and its Determinants: Maximum Behavior, Typical Response, and Life Data, in Financial Old-Age Provision through Maximum Behavior, Typical Response, and Life Data, Mathematisch-Naturwissenschaftliche Fakultät II, Berlin: Humboldt-Universität zu Berlin.
- Bothe-Hutschenreuter, T., Wilhelm, O. (2008c), The Structure of Adult Financial Literacy in Old-Age Provision in Accounting for Individual Differences, in Financial Old-Age Provision through Maximum Behavior, Typical Response, and Life Data, Mathematisch-Naturwissenschaftliche Fakultät II, Berlin: Humboldt-Universität zu Berlin.
- Brandon, J., Oescher, J., Loftin, M. (1990), The Self-Control Questionnaire: An Assessment, in: *Health Values*, 14, S. 3-9.
- Brandstätter, V. (2005), Motivation, in: Frey, D., von Rosenstiel, L., Hoyos, C. (Hrsg.), *Wirtschaftspsychologie*, Weinheim: Beltz, S. 273-278.
- Bronfman, N. C., Cifuentes, L. A. (2003), Risk Perception in a Developing Country: The Case of Chile, in: *Risk Analysis*, 23, S. 1271-1285.
- Brown, J. R. (2008), Understanding the Role of Annuities in Retirement Planning, in: Lusardi, A. (Hrsg.), *Overcoming the Saving Slump. How to Increase the Effectiveness of Financial Education and Saving Programs*, Chicago: The University of Chicago Press, S. 178-206.
- Browning, M., Lusardi, A. (1996), Household Saving: Micro Theories and Micro Facts, in: *Journal of Economic Literature*, 34, S. 1797-1855.
- Bruhn, M. (2004), Interne Servicebarometer als Instrument interner Kundenorientierung. Messung und Steuerung der Qualität und Zufriedenheit interner Dienstleistungen, in: *Marketing Zeitschrift für Forschung und Praxis*, 26, S. 282-294.
- Bucher-Koenen, T. (2009a), Financial Literacy and Private Old-Age Provision in Germany - Evidence from SAVE 2008, Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, MEA Discussion Paper 192.
- Bucher-Koenen, T. (2009b), Finanzwissen und private Altersvorsorge in Deutschland: Ergebnisse aus SAVE 2008. Präsentation im FNA-Graduiertenkolloquium, Berlin am 7. Juli 2009, [http://forschung.deutscherentenversicherung.de/ForschPortalWeb/ressource?key=bucher\\_fna\\_gk\\_2009](http://forschung.deutscherentenversicherung.de/ForschPortalWeb/ressource?key=bucher_fna_gk_2009), Abruf: 1. 12. 2009.
- Bühner, M. (2006), Einführung in die Test- und Fragebogenkonstruktion, München: Pearson.
- Bulmahn, T. (2002), Zur Entwicklung der privaten Altersvorsorge. Vorsorgebereitschaft, Vorsorgeniveau und erwartete Absicherung im Alter, Abteilung Sozialstruktur und Sozialberichterstattung, Arbeitspapier FS III 02-403, Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Busse, J. (2007), Die Entwicklung der Erwerbsneigung von Frauen - Chancen und Risiken für Wachstum und Beschäftigung, in: *Deutsche Rentenversicherung*, S. 802-819.

- Camerer, C., Loewenstein, G. F., Prelec, D. (2005), Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics, in: *Journal of Economic Literature*, 43, S. 9-64.
- Camerer, C., Loewenstein, G. F., Rabin, M. (2004), *Advances in Behavioral Economics*, New York: Russell Sage Foundation
- Canova, L., Manganelli-Rattazzi, A. M., Webley, P. (2005), The Hierarchical Structure of Saving Motives, in: *Journal of Economic Psychology*, 26, S. 21-34.
- Carroll, C. D., Samwick, A. A. (1998), How Important is Precautionary Saving?, in: *Review of Economics and Statistics*, 80, S. 410-419.
- Chaiken, S., Trope, Y. (1999), *Dual-Process Theories in Social Psychology*, New York: Guilford.
- Chen, R., Wong, K. A., Lee, H. C. (2001), Age, Period, and Cohort Effects on Life Insurance Purchases in the U.S., in: *Journal of Risk and Insurance*, 68, S. 303-328.
- Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., Metrick, A. (2001), For Better or For Worse: Default Effects and 401(k) Savings Behavior, National Bureau of Economic Research, Working Paper 8651.
- Christelis, D., Jappelli, T., Padula, M. (2009), Cognitive Abilities and Portfolio Choice, in: *European Economic Review*, 54, S. 18-38.
- Christophersen, T., Grape, C. (2006), Die Erfassung latenter Konstrukte mit Hilfe formativer und reflektiver Messmodelle, in: Albers, S., Klapper, D., Konradt, U., Walter, A., Wolf, J. (Hrsg.), *Methodik der empirischen Forschung*, S. 115-132.
- Clemens, W., Hagen, C., Himmelreicher, R. K. (2007), Beeinflusst die höchste schulische und berufliche Qualifikation das individuelle Rentenzugangsverhalten?, in: *Deutsche Rentenversicherung*, 7, S. 445-461.
- Cohen, J. B., Areni, Ch. S. (1991), Affect and Consumer Behavior, in: Robertson, T. S., Kasarjian, H. H. (Hrsg.), *Handbook of Consumer Behavior*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall, S. 188-240.
- Conrad, C. (1994), *Vom Greis zum Rentner. Der Strukturwandel des Alters in Deutschland zwischen 1830 und 1930*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Coppola, M., Reil-Held, A. (2009), Dynamik der Riester-Rente: Ergebnisse aus SAVE 2003 - bis 2008, Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, MEA Discussion Paper 195.
- Damasio, A. R. (1994), *Descartes' Irrtum. Fühlen, Denken und das menschliche Gehirn*, München: List Verlag.
- Damasio, A. R. (2006), *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*, London: Vintage.
- Davidson, R. (1994), On Emotion, Mood, and Related Affective Constructs, in: Ekman, P., Davidson, R. (Hrsg.), *The Nature of Emotion. Fundamental Question*, New York: Oxford University Press, S. 51-55.

- Dehm, H., Kilberth, E. (2000), Frauen und ihre Altersvorsorge I. Repräsentative Befragung. Fakten und Meinungen, Köln: Deutsches Institut für Altersvorsorge.
- Deutsche Rentenversicherung (2008a), Von Altersgrenze bis Zeitrente - das Rentenlexikon, Berlin: DRV.
- Deutsche Rentenversicherung (2008b), Rentenversicherung in Zeitreihen 2008, DRV Schriften, Bd. 22, Berlin: DRV.
- Deutsche Rentenversicherung (2009a), Die Renteninformation - mehr wissen, Berlin: DRV.
- Deutsche Rentenversicherung (2009b), Rentenversicherung in Zeitreihen 2009, DRV Schriften, Bd. 22, Berlin: DRV.
- Deutsche Rentenversicherung, BMAS (2007), Altersvorsorge in Deutschland 2005. Alterseinkommen und Biographie, DRV Schriften, Bd. 75, Berlin: DRV.
- DIA, psychonomics (2009), Der DIA-Deutschland-Trend-Vorsorge, 7. Befragungswelle, 3. Quartal 2009, Köln.
- DIA, Psychonomics AG (2003), Das DIA-Rentenbarometer 2003, Köln.
- DIA, psychonomics AG (2005), Das DIA-Rentenbarometer 2005, Köln.
- DIA, psychonomics AG (2006), Das DIA-Rentenbarometer 2006, Köln.
- Diacon, S., Ennew, C. (2001), Consumer Perceptions of Financial Risk, in: The Geneva Papers on Risk and Insurance, 26, S. 389-409.
- Dichtl, E., Issing, O. (1987), Vahlens Großes Wirtschaftslexikon, München: C.H. Beck und Vahlen.
- Diekmann, A. (1997), Empirische Sozialforschung. Grundlagen, Methoden, Anwendungen, Reinbek: Rowohlt.
- Diekmann, A. (2008), Empirische Sozialforschung. Grundlagen, Methoden, Anwendungen, Reinbek: Rowohlt.
- Diller, H. (2001), Vahlens Großes Marketing Lexikon, Bd. 2, München: Vahlen.
- Donghui, L., Moshirian, F., Nguyen, P., Wee, T. (2007), The Demand for Life Insurance in OECD Countries, in: Journal of Risk and Insurance, 74, S. 637-652.
- Drinkwater, M., Sondergeld, E., T. (2004), Perceptions of Mortality Risk: Implications for Annuities, in: Mitchell, O. S., Utkus, S. P. (Hrsg.), Pension Design and Structure. New Lessons from Behavioral Finance, New York: Oxford University Press, S. 275-286.
- Duflo, E., Gale, W., Liebman, J., Orszag, P., Seaz, E. (2006), Saving Incentives for Low- and Middle-Income Families: Evidence from a Field Experiment with H & R Block, in: The Quarterly Journal of Economics, S. 1311-1346.
- Dus, I. (2006), Analyse von Entnahmeplänen als Instrument der kapitalgedeckten Alterssicherung, Dissertation, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main.

- Duesenberry, J. S. (1949), *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge: Harvard University Press.
- Dynan, K. E., Skinner, J., Zeldes, S. P. (2004), *Do the Rich Save More?*, in: *Journal of Political Economy*, 112, S. 397-444.
- Ebering, A. (2005), *Behavioral Economics. Konzepte und Anwendungen*, Lohmar: EUL.
- Ehmer, J. (1990), *Sozialgeschichte des Alters*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Ehrentraut, O. (2006), *Alterung und Altersvorsorge. Das deutsche Drei-Säulen-System der Alterssicherung vor dem Hintergrund des demographischen Wandels*, Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Ehrentraut, O. (2007), *Alterssicherung in Deutschland - das Zusammenspiel der drei Säulen*, in: *Deutsche Rentenversicherung*, S. 576-589.
- Elster, J. (1998), *Emotions and Economic Theory*, in: *Journal of Economic Literature*, 36, S. 47-74.
- Engel, J. F., Blackwell, R. D., Miniard, P. M. (1968), *Consumer Behavior*, New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Engel, J. F., Blackwell, R. D., Miniard, P. M. (1995), *Consumer Behavior*, Forth Worth: The Dryden Press.
- Englander, T., Farago, K., Slovic, P., Fischhoff, B. (1986), *A Comparative Analysis of Risk Perception in Hungary and the United States*, in: *Social Behaviour*, S. 55-66.
- Epstein, S. (1994), *Integration of the Cognitive and the Psychodynamic Unconscious*, in: *American Psychologist*, 49, S. 709-724.
- Essig, L. (2005), *Precautionary Saving and Old-Age Provisions: Do Subjective Saving Motive Measures Work?*, Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, MEA Discussion Paper 84.
- EVS (2003), *Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2003. Einnahmen und Ausgaben privater Haushalte*, Statistisches Bundesamt (Hrsg.).
- Faber, R., Vohs, K. D. (2004), *To Buy or Not to Buy?: Self-Control and Self-Regulatory Failure in Purchase Behavior*, in: Baumeister, R., F., Vohs, K., D. (Hrsg.), *Handbook of Self-Regulation. Research, Theory, and Applications*, New York: The Guilford Press, S. 509-524.
- Fachinger, U. (2009), *Wovon leben die "Alten" und wofür geben sie ihr Geld aus? Eine empirische Analyse für Deutschland*, in: *Deutsche Rentenversicherung Bund, Forschungsnetzwerk Alterssicherung (FNA) (Hrsg.), Die Lebenslagen Älterer: Empirische Befunde und zukünftige Gestaltungsmöglichkeiten. Jahrestagung 2009 des Forschungsnetzwerks Alterssicherung (FNA) am 29. und 30. Januar 2009 in Berlin, DRV Schriften, Bd. 85*, Berlin: DRV, S. 65-96.
- Fachinger, U., Schmähl, W. (2004), *Ökonomische Sicherung im Alter von heutigen und künftigen Generationen*, in: Kruse, A., Martin, M. (Hrsg.), *Enzyklopädie der Gerontologie*, Bern: Hans Huber, S. 535-549.

- Farny, D. (1998), Gestaltungsmöglichkeiten der Altersvorsorge. Einführung in das Generalthema: Gestaltungsziele und -elemente, in: Zeitschrift für gesamte Versicherungswissenschaft, 87, S. 611-623.
- Farny, D. (2006), Versicherungsbetriebslehre, Karlsruhe: VVW.
- Fasshauer, S., Frommert, D. (2006), Die Rolle des Staates in der Alterssicherung - Eine Annäherung auf verschiedenen Ebenen, in: Deutsche Rentenversicherung, S. 691-711.
- Fasshauer, S., Toutaoui, N. (2009), Die Anzahl des förderberechtigten Personenkreises der Riester-Rente, in: Deutsche Rentenversicherung, S. 478-486.
- Feldstein, M. (2000), Privatizing Social Security, National Bureau of Economic Research (Hrsg.), Chicago: The University of Chicago Press.
- Filipp, S.-H. (1995), Kritische Lebensereignisse, Weinheim: Psychologie Verlags Union.
- Filipp, S.-H., Mayer, A.-K. (1999), Bilder des Alters. Altersstereotype und die Beziehungen zwischen den Generationen, Stuttgart: Kohlhammer.
- Finucane, M. L., Alhakami, A., Slovic, P., Johnson, S. M. (2000), The Affect Heuristic in Judgments of Risks and Benefits, in: Journal of Behavioral Decision Making, 13, S. 1-17.
- Fischer, L., Kutsch, T., Stephan, E. (1999), Finanzpsychologie, München: Oldenbourg.
- Fischhoff, B., Slovic, P., Lichtenstein, S., Read, S., Combs, B. (1978), How Safe is Safe Enough? A Psychometric Study of Attitudes Toward Technological Risks and Benefits, in: Policy Science, S. 127-152.
- Flynn, L., R., Goldsmith, R., E. (1999), A Short, Reliable Measure of Subjective Knowledge, in: Journal of Business Research, 46, S. 57-66.
- Fooker, I. (1991), Kritische Lebensereignisse, in: Oswald, W., Herrmann, W., Kanowski, S., Lehr, U., Thomae, H. (Hrsg.), Gerontologie. Medizinische, psychologische und sozialwissenschaftliche Grundbegriffe, Stuttgart: Kohlhammer, S. 291-304.
- Ford, J., Jones, A. (2006), Financial Literacy in Europe, in Reifner, U., (Hrsg.), Financial Literacy in Europe, Schriftenreihe des Instituts für Finanzdienstleistungen, Bd. 9, Baden-Baden: Nomos, S. 241-255.
- Frederick, S., Loewenstein, G. F., O'Donoghue, T. (2003), Time Discounting and Time Preference: A Critical Review, in: Loewenstein, G. F., Read, D., Baumeister, R., F. (Hrsg.), Time and Decision. Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice, New York: Russell Sage Foundation, S. 13-86.
- Frey, D., Gaska, A. (1993), Die Theorie der kognitiven Dissonanz, in: Frey, D., Irle, M. (Hrsg.), Theorien der Sozialpsychologie, Bd. I: Kognitive Theorien, Bern: Hans Huber, S. 275-324.
- Frey, D., Stahlberg, D., Gollwitzer, P. M. (2001), Einstellung und Verhalten: Die Theorie des überlegten Handelns und die Theorie des geplanten Verhaltens, in: Frey, D., Irle, M. (Hrsg.), Theorien der Sozialpsychologie, Bd. I: Kognitive Theorien, Bern: Hans Huber, S. 361-400.

- Freyland, F. (2005), Household Composition and Savings: An Empirical Analysis Based on the German SOEP Data, Mannheim Research Institute for the Economics of Aging. MEA Discussion Paper 88.
- Fricke, D. (1972), Das Sparverhalten der privaten Haushalte in der Bundesrepublik Deutschland. Eine empirische Überprüfung der Sparfunktion, Berlin: Duncker & Humblot.
- Friedlmeier, W., Matsumoto, D. (2007), Emotionen im Kulturvergleich, in: Trommsdorff, G., Kornadt, H.-J. (Hrsg.), Erleben und Handeln im kulturellen Kontext. Enzyklopädie der Psychologie. Bd. 2, Göttingen: Hogrefe, S. 219-281.
- Friedman, M. (1971), A Theory of the Consumption Function, Princeton: University of Princeton.
- Frommert, D., Ohsmann, S., Rehfeld, U. (2008), Altersvorsorge in Deutschland 2005 (AVID 2005) - Die neue Studie im Überblick, in: Deutsche Rentenversicherung, S. 1-19.
- Fuenzalida, C., Emde, R., Pannabecker, B. J. (1981), Validation of the Differential Emotions Scale in 613 Mothers, in: Motivation and Emotion, 5, S. 37-45.
- Fürstenwerth, F. (2001), Versicherungs-Alphabet (VA). Begriffserklärungen der Versicherung aus Theorie und Praxis, Karlsruhe: VVW.
- GDV (1983), Gesamtwirtschaftliche Einflüsse auf die Lebenserwartung. Identifikation und Quantifizierung, Schriftenreihe des Ausschusses Volkswirtschaft, Bd. 1, Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (Hrsg.), Karlsruhe: VVW.
- GDV (2004), Die Märkte für Altersvorsorge in Deutschland. Eine Analyse bis 2020, Schriftenreihe des Ausschusses Volkswirtschaft, Bd. 23, Berlin: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
- GDV (2009), Geschäftsentwicklung 2008. Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen, Berlin: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
- Germann, U. (2005), Storno-Rekord bei Lebensversicherungen erwartet, in: Versicherungswirtschaft, 60, S. 419.
- Glaser, M., Nöth, M., Weber, M. (2003), Behavioral Finance, Sonderforschungsbereich 504, Universität Mannheim, Working Paper 14.
- Glass, C. J., Kilpatrick, B. B. (1998), Financial Planning for Retirement: An Imperative for Baby Boomer Women, in: Educational Gerontology, 24, S. 595-617.
- Göckenjan, G. (1990), Recht auf ein gesichertes Alter? Studien zur Geschichte der Alterssicherung in der Frühzeit der Sozialpolitik. Beiträge zur Sozialpolitik-Forschung, Bd. 5, Augsburg: Maro Verlag.
- Göckenjan, G. (2007), Zur Wandlung des Altersbildes seit den 1950er Jahren im Kontext und als Folge der Großen Rentenreform von 1957, in: Deutsche Rentenversicherung, S. 125-142.
- Goersch, H. (2010), Empirische Untersuchung von Möglichkeiten der Förderung der persönlichen Notfallvorsorge in Deutschland, Dissertation, Fakultät für Wirtschaftswissen-

schaften, Institut für Finanzwirtschaft, Banken und Versicherungen (FBV), Karlsruhe:  
Karlsruher Institut für Technologie.

Góra, M. (2003), System emerytalny, Warszawa: PWE.

Gordon, W., Corr, D. (1990), The...Space...Between...Words: The Application of a New Model of Communication to Qualitative Brand Image Measurement, in: Journal of the Market Research Society, 32, S. 409-434.

Goszczynska, M., Tyszka, T., Slovic, P. (1991), Risk Perception in Poland: A Comparison with Three Other Countries, in: Journal of Behavioral Decision Making, 4, S. 179-193.

Grabka, M., Frick, J. R. (2007), Vermögen in Deutschland wesentlich ungleicher verteilt als Einkommen, in: Wochenbericht des DIW, 45, S. 665-672.

Green, P. E., Tull, D., S. (1982), Methoden und Techniken der Marketingforschung, Stuttgart: Poeschel Verlag.

Greving, B. (2006), Skalieren von Sachverhalten, in: Albers, S., Klapper, D., Konradt, U., Walter, A., Wolf, J. (Hrsg.), Methodik der empirischen Forschung, Wiesbaden: DUV, S. 73-88.

Groenland, E. A., Bloem, J. G., Kuylen, A. (1996), Prototypicality and Structure of the Saving Concept for Consumers, in: Journal of Economic Psychology, 17, S. 691-708.

Gröppel-Klein, A. (2007), Verhaltenswissenschaftliche Ansätze im Marketing, in: Köhler, R., Küpper, H.-U., Pfingsten, A. (Hrsg.), Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 1879-1887.

Gröppel-Klein, A., Königstorfer, J. (2007), Projektive Verfahren in der Marktforschung, in: Buber, R., Holzmüller, H. H. (Hrsg.), Qualitative Marktforschung. Konzepte - Methoden - Analysen, Wiesbaden: Gabler, S. 537-553.

Gruber, J., Wise, D. A. (2004), Social Security Programs and Retirement around the World. Micro-Estimation, National Bureau of Economic Research (Hrsg.), Chicago: The University of Chicago Press.

Gustman, A., Steinmeier, T. (2004), What People Don't Know about Their Pensions and Social Security, in: Gale, W. G., Shoven, J. J., Warshawsky, M. J. (Hrsg.), Private Pensions and Public Policies, Washington: Brooking Institution, S. 57-125.

Häcker, H. O., Stapf, K.-H. (2004), Psychologisches Wörterbuch, Bern: Hans Huber.

Haller, M. (1975), Sicherheit durch Versicherung? Gedanken zur künftigen Rolle der Versicherung, Bern: Herbert Lang.

Hamermesh, D. (1985), Expectations, Life Expectancy, and Economic Behavior, in: The Quarterly Journal of Economics, S. 389-408.

Hastings, J. S., Tejada-Ashton, L. (2008), Financial Literacy, Information, and Demand Elasticity: Survey and Experimental Evidence from Mexico, National Bureau of Economic Research, Working Paper 14538.



- Heath, C., Soll, J. B. (1996), Mental Budgeting and Consumer Decisions, in: *Journal of Consumer Research*, 23, S. 40-52.
- Heath, T. B., Chatterjee, S., France, K., Russo (1995), Mental Accounting and Changes in Price: The Frame Dependence of Reference Dependence, in: *Journal of Consumer Research*, 22, S. 90-97.
- Heckhausen, H., Gollwitzer, P. M. (1987), Thought Contents and Cognitive Functioning in Motivational versus Volitional States of Mind, in: *Motivation and Emotion*, 11, S. 101-120.
- Heckhausen, H., Gollwitzer, P. M., Weinert, F. E. (1987), *Jenseits des Rubikon. Der Wille in den Humanwissenschaften*, Berlin: Springer.
- Heckhausen, J., Dixon, R. A., Baltes, P. B. (1989), Gains and Losses in Development Throughout Adulthood as Perceived by Different Adult Age Groups, in: *Developmental Psychology*, 25, S. 109-121.
- Heiby, E. M. (1982), A Self-Reinforcement Questionnaire, in: *Behavior Research and Therapy*, 20, S. 397-401.
- Heiby, E. M., Mezo, P. G., Kameoka, V. A. (2003), Self-Control, in: Fernández-Ballesteros, R. (Hrsg.), *Encyclopedia of Psychological Assessment*, London: SAGE Publications, S. 841-847.
- Heise, E., Gerjets, P. (2001), Wille und Wollen im Lichte der psychologischen Forschung, in: Petzold, H., G. (Hrsg.), *Wille und Wollen. Psychologische Modelle und Konzepte*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, S. 61-97.
- Helman, R., Greenwald, M., Copeland, C., van Derhei, J. (2009), The 2009 Retirement Confidence Survey: Economy Drives Confidence to Record Lows. Many Looking to Work Longer, Employee Benefit Research Institute (EBRI) (Hrsg.), Issue Brief April 2009 Nr. 328.
- Hilgard, E. (1980), The Trilogy of Mind: Cognition, Affection, and Conation, in: *Journal of the History of the Behavioral Sciences*, 16, S. 107-117.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M. (2003), Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior, in: *Federal Reserve Bulletin*, S. 309-322.
- Himme, A. (2006), Gütekriterien der Messung: Reliabilität, Validität und Generalisierbarkeit, in: Albers, S., Klapper, D., Konradt, U., Walter, A., Wolf, J. (Hrsg.), *Methodik der empirischen Forschung*, Wiesbaden: DUV, S. 383-400.
- Hippe, T. (2007), Märkte, Wohlfahrtsstaaten oder Wohlfahrtsmärkte? - Typen der Regulierung kapitalgedeckter Altersvorsorge im Vergleich, in: *Deutsche Rentenversicherung*, S. 492-504.
- Hockerts, H., Günter (1980), *Sozialpolitische Entscheidungen im Nachkriegsdeutschland. Alliierte und deutsche Sozialversicherungspolitik 1945 bis 1957*, Stuttgart: Klett-Cotta.
- Hoffmann, H. (2007), Wege in den Ruhestand, in: *Deutsche Rentenversicherung*, S. 298-320.

- Hogarth, J. M., Hilgert, M. A. (2002), Financial Knowledge, Experience and Learning Preferences: Preliminary Results from a New Survey on Financial Literacy, in: *Consumer Interest Annual*, 48, S. 1-7.
- Höllger, T. S., Dagmara (2001), *Frauen und ihre Altersvorsorge II. Repräsentative Befragung. Wunsch und Wirklichkeit*, Köln: Deutsches Institut für Altersvorsorge.
- Holm, K. (1975), *Die Befragung 1*, Tübingen: Francke Verlag.
- Holzmann, R., Orenstein, M., Rutkowski, M. (2003), *Pension Reform in Europe: Process and Progress*, Washington: The World Bank.
- Horneff, W., Maurer, R. H. (2008), *Deferred Annuities and Strategic Asset Allocation*, Michigan Retirement Research Center, Working Paper 178.
- Horneff, W., Maurer, R. H., Stamos, M., Z. (2008), *Life-Cycle Asset Allocation with Annuity Markets*, in: *Journal of Economic Dynamics & Control*, 32, S. 3590-3612.
- Howard, J. A., Sheth, J. N., *The Theory of Buyer Behaviour*, New York: Wiley.
- Hoyos, C., Kroeber-Riel, W., von Rosenstiel, L., Strümpel, B. (1990), *Wirtschaftspsychologie in Grundbegriffen*, München: Psychologie Verlags Union.
- Hu, W.-Y., Scott, J. S. (2007), *Behavioral Obstacles to the Annuity Market*, Pension Research Council, The Wharton School, University of Pennsylvania, Working Paper 10.
- Huhle, F. (1958), *Sparwille und Sparfähigkeit als Komponenten der Spartätigkeit. Zur Entwicklung des privaten Kontensparens*, in: Voigt, F. (Hrsg.), *Beiträge zur Theorie des Sparens und der wirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin: Duncker & Humblot, S. 87-116.
- Hummert, M. L., Garstka, T., Shaner, J., Strahm, S. (1994), *Stereotypes of the Elderly Held by Young, Middle-Aged, and Elderly Adults*, in: *Journal of Gerontology: Psychological Sciences*, 49, S. 240-249.
- IfD (2006a), *Altersvorsorge Thema Nummer 1*, in: *Allensbacher Berichte Nr. 8*, Allensbach: Institut für Demoskopie Allensbach.
- IfD (2006b), *Barrieren gegenüber einer rationalen Planung der Vorsorgesituation im Alter*, Institut für Demoskopie Allensbach im Auftrag des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft.
- IfD (2006c), *Nachdenken über das Älter- und Altwerden*, in: *Allensbacher Berichte Nr. 15*, Allensbach: Institut für Demoskopie Allensbach.
- IfD (2008a), *Die neuen Alten. Immer mehr Menschen bleiben mobil und fit bis ins hohe Alter*, in: *Allensbacher Berichte Nr. 7*, Allensbach: Institut für Demoskopie Allensbach.
- IfD (2008b), *Vorsorgeorientierung und Informationsverhalten der Verbraucher*, Institut für Demoskopie Allensbach im Auftrag des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft.
- ILO (1952), *Social Security (Minimum Standards) Convention No. 102*, International Labour Organization.

- Izard, C. E. (1994), Die Emotionen des Menschen: eine Einführung in die Grundlagen der Emotionspsychologie, Weinheim: Beltz.
- Jacob, K., Hudson, S., Bush, M. (2000), Tolls for Survival. An Analysis of Financial Literacy Programs for Lower-Income Families, Dearborn.
- Jacoby, J. (1976), Consumer Psychology: A Quadrennium, in: Annual Review of Psychology, 27, S. 331-340.
- Jäger, H., Braun, H.-D. (2003), Einführung in die Sozialversicherung und in die sonstigen Bereiche des Sozialrechts mit Schaubildern und Beispielen, Berlin: Erich Schmidt.
- Jagob, J. G. (2004), Das Äquivalenzprinzip in der Alterssicherung, Sozioökonomische Schriften, Bd. 26, Rürup, B. (Hrsg.), Frankfurt am Main: Pater Lang.
- Jeske, K.-J. (2008), Risikoentscheidungsverhalten von Führungskräften - eine empirische Untersuchung in der deutschen Versicherungswirtschaft, Werner, U., Schwebler, R. (Hrsg.), Karlsruher Reihe II Risikoforschung und Versicherungsmanagement, Bd. 6, Karlsruhe: VVW.
- Jevons, W. S. (1923), Die Theorie der politischen Ökonomie, Jena: Verlag von Gustav Fischer, (Erstausgabe 1871).
- Joireman, J., Balliet, D., Sprott, D., Spangenberg, E., Schultz, J. (2008), Consideration of Future Consequences, Ego-Depletion, and Self-Control: Support for Distinguishing between CFC-Immediate and CFC-Future Sub-Scales, in: Personality and Individual Differences, 45, S. 15-21.
- Jonas, E., Walper, S., Frey, D. (2005), Geld, in: Frey, D., von Rosenstiel, L., Hoyos, C. (Hrsg.), Wirtschaftspsychologie, Weinheim: Beltz, S. 111-125.
- Jonas, K., Brömer, P. (2002), Die sozial-kognitive Theorie von Bandura, in: Frey, D., Irle, M. (Hrsg.), Theorien der Sozialpsychologie, Bd II: Gruppen-, Interaktions- und Lerntheorien, Bern: Hans Huber, S. 277-299.
- Jonas, K., Fichter, C. (2006), Soziales Lernen, in: Bierhof, H.-W., Frey, D. (Hrsg.), Handbuch der Psychologie, Bd. 3: Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie, Göttingen: Hogrefe, S. 523-529.
- Jordan, J., Kaas, K. P. (2008), Emotionale Gestaltung der Werbung für Investmentfonds: Die Affekt-Heuristik bei der Risiko-Rendite-Wahrnehmung privater Kapitalanleger, in: Gröppel-Klein, A. (Hrsg.), Konsumentenverhalten im 21. Jahrhundert, Wiesbaden: DUV, S. 367-386.
- Jungermann, H., Pfister, H.-R., Fischer, K. (2005), Die Psychologie der Entscheidung, München: Elsevier.
- Jungermann, H., Slovic, P. (1993a), Charakteristika individueller Risikowahrnehmung, in: Krohn, W., Krücken, G. (Hrsg.), Riskante Technologien: Reflexion und Regulation. Einführung in die sozialwissenschaftliche Risikoforschung, Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 79-100.

- Jungermann, H., Slovic, P. (1993b), Die Psychologie der Kognition und Evaluation von Risiko, in: Bechmann, G. (Hrsg.), Risiko und Gesellschaft. Grundlagen und Ergebnisse interdisziplinärer Risikoforschung, Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 167-207.
- Kaempfe, J. (2005), Die Systemfunktionen privater Altersvorsorge im Gesamtsystem sozialer Alterssicherung. Großbritannien, Deutschland und die Schweiz im Rechtsvergleich, Schriften zum deutschen und europäischen Sozialrecht, Bd. 8, Baden-Baden: Nomos.
- Kahneman, D. (2003), A Perspective on Judgement and Choice. Mapping Bounded Rationality, in: American Psychologist, 58, S. 697-720.
- Kahneman, D., Slovic, P., Tversky, A. (2005), Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, New York: Cambridge University Press.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979), Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, in: Econometrica, 47, S. 263-291.
- Kanfer, F., Karoly, P. (1972), Self-Control: A Behavioristic Excursion into the Lion's Den, in: Behavior Therapy, 3, S. 398-416.
- Karpowicz-Lazreg, C., Mullet, E. (1993), Societal Risk as Seen by the French Public, in: Risk Analysis, 13, S. 253-258.
- Katona, G. (1962), Die Macht des Verbrauchers, Düsseldorf: Econ-Verlag.
- Katona, G. (1975), Psychological Economics, New York: Elsevier.
- Katona, G. (1979), Toward a Macropsychology, in: American Psychologist, 34, S. 118-126.
- Katona, G., Strumpel, B., Zahn, E. (1971), Aspirations and Affluence. Comparative Studies in the United States and Western Europe, New York: McGraw-Hill Book Company.
- Kaufman, B. (1999), Emotional Arousal as a Source of Bounded Rationality, in: Journal of Economic Behavior and Organization, 38, S. 135-144.
- Kaufman, B. (2006), Integrating Emotions into Economic Theory, in: Altman, M. (Hrsg.), Handbook of Contemporary Behavioral Economics. Foundations and Developments, New York: M.E.Sharpe, S. 78-98.
- Kaya, M. (2006), Verfahren der Datenerhebung, in: Albers, S., Klapper, D., Konradt, U., Walter, A., Wolf, J. (Hrsg.), Methodik der empirischen Forschung, Wiesbaden: DUV S. 55-72.
- Kaya, M., Himme, A. (2006), Möglichkeiten der Stichprobenbildung, in: Albers, S., Klapper, D., Konrad, U., Walter, W., Wolf, J. (Hrsg.), Methodik der empirischen Forschung, Wiesbaden: DUV, S. 89-98.
- Kelle, U. (2007), Die Integration qualitativer und quantitativer Methoden in der empirischen Sozialforschung. Theoretische Grundlagen und methodologische Konzepte, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Kellenbenz, P. (1997), Ein Modell aus privater und gesetzlicher Altersvorsorge. Gemeinsamer Weg zu sicheren Renten?, in: Versicherungswirtschaft, 52, S. 320-322.

- Kelly, R. M. (1985), The Associative Group Analysis Method and Evaluation Research, in: *Evaluation Review*, 9, S. 35-50.
- Kemp, C. L., Rosenthal, C. J., Denton, M. (2005), Financial Planning for Later Life: Subjective Understanding of Catalysts and Constraints, in: *Journal of Aging Studies*, 19, S. 273-290.
- Kemp, R. (1993), Risikowahrnehmung: Die Bewertung von Risiken durch Experten und Laien - ein zweckmäßiger Vergleich?, in: *Bayerische Rückversicherung (Hrsg.), Risiko ist ein Konstrukt. Wahrnehmung zur Risikowahrnehmung*, München: Knesebeck, S. 109-127.
- Kennickell, A. B., Lusardi, A. (2005), Disentangling the Importance of the Precautionary Saving Motive. Board of Governors of the Federal Reserve System und Dartmouth College, <http://www.federalreserve.gov/pubs/oss/oss2/papers/precautionary.nov05.2.pdf>, Abruf: 05.01.2010.
- Kihm, L. (2004), Determinanten der privaten Nachfrage nach Finanzdienstleistungen. Analyse, Modelle und Prognose des Nachfrageverhaltens. Dissertation, Universität St. Gallen, Hochschule für Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften (HSG). Dissertation Nr. 2937.
- Kirchler, E. M. (1995), *Wirtschaftspsychologie. Grundlagen und Anwendungsfelder der Ökonomischen Psychologie*, Göttingen: Hogrefe.
- Kleinginna, P. R., Kleinginna, A. M. (1981), A Categorized List of Emotion Definitions, with Suggestions for a Consensual Definition, in: *Motivation and Emotion*, 5, S. 345-379.
- klipp+klar (2008), *Die Riester-Rente. Vorsorgen mit staatlichen Zulagen*, GDV (Hrsg.), Berlin: ZUKUNFT klipp + klar. Informationszentrum der deutschen Versicherer.
- Koch, P., Weiss, W. (1994), *Gabler Versicherungslexikon*, Wiesbaden: Gabler.
- Kohli, M. (1985), Institutionalisierung des Lebenslaufs, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 37, S. 1-29.
- Kohli, M. (2000), Arbeit im Lebenslauf: Alte und neue Paradoxien, in: Kocka, J., Offe, C. (Hrsg.), *Geschichte und Zukunft der Arbeit*, Frankfurt am Main: Campus, S. 362-382.
- Kohli, M., Freter, H.-J., Langehennig, M., Roth, S., Simoneit, G., Tregel, S. (1993), *Engagement im Ruhestand. Rentner zwischen Erwerb, Ehrenamt und Hobby*, Opladen: Leske + Budrich.
- Kohli, M., Künemund, H. (1997), *Nachberufliche Tätigkeitsfelder: Konzepte, Forschungslage, Empirie*, Stuttgart: Kohlhammer.
- Kotler, P., Armstrong, G., Saunders, J., Wong, V. (2003), *Grundlagen des Marketing*, München: Pearson Studium.
- Kotler, P., Bliemel, F. (2001), *Marketing-Management. Analyse, Planung und Verwirklichung*, München: Pearson Studium.
- Kotlikoff, L. J., Samuelson, W., Johnson, S. (1988), Consumption, Consumption Mistakes, and Fiscal Policy, in: *American Economic Review*, 72, S. 408-413.

- Krieger, B. H. (2007), Die Notwendigkeit einer Stärkung der privaten Altersvorsorge in der BRD, Hamburg: Dr. Kovac.
- Kroeber-Riel, W. (1983), Wirkung von Bildern auf das Konsumentenverhalten. Neue Wege der Marketingforschung, in: Marketing Zeitschrift für Forschung und Praxis, 3, S. 153-160.
- Kroeber-Riel, W. (1986a), Die inneren Bilder der Konsumenten. Messung - Verhaltensentwicklung - Konsequenzen für das Marketing, in: Marketing Zeitschrift für Forschung und Praxis, 2, S. 81-96.
- Kroeber-Riel, W. (1986b), Innere Bilder: Signale für das Kaufverhalten, in: Absatzwirtschaft, 1, S. 51-57.
- Kroeber-Riel, W. (1993), Bildkommunikation. Imagerystrategien für die Werbung, München: Vahlen
- Kroeber-Riel, W., Weinberg, P. (2003), Konsumentenverhalten. Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, München: Vahlen.
- Krohne, H. W., Egloff, B., Kohlmann, C.-W., Tausch, A. (1996), Untersuchung mit einer deutschen Version der "Positive and Negative Affect Schedule" (PANAS), in: Diagnostica, 42, S. 139-156.
- Kruse, P., Möhring, K., Zähle, T. (2008), Wohlstandsdisparitäten bei Älteren in Ost- und Westdeutschland, in: Deutsche Rentenversicherung, S. 40-59.
- Kuhl, J. (1983), Motivation, Konflikt und Handlungskontrolle, Berlin: Springer.
- Kühnel, S.-M., Krebs, D. (2004), Statistik für die Sozialwissenschaften: Grundlagen, Methoden, Anwendungen, Hamburg: Rowohlt.
- Kunreuther, H. (1976), Limited Knowledge and Insurance Protection, in: Public Policy, 24, S. 227-261.
- Kutsch, T. (1999), Geld-Sozialisation, in: Fischer, L., Kutsch, T., Stephan, E. (Hrsg.), Finanzpsychologie, München: Oldenbourg, S. 48-71.
- Lang, F. R., Neyer, F. J., Asendorpf, J. B. (2005), Entwicklung und Gestaltung sozialer Beziehungen, in: Sigrun-Heide, F., Staudinger, U., M. (Hrsg.), Entwicklungspsychologie des mittleren und höheren Erwachsenenalters, Enzyklopädie der Psychologie, Göttingen: Hogrefe, S. 377-416.
- Langer, T., Klos, A. (2007), Psychologie und Altersvorsorge. Was die Behavioral Finance-Wissenschaft leisten kann, Köln: Deutsches Institut für Altersvorsorge.
- Laslett, P. (1995), Das dritte Alter. Historische Soziologie des Alterns, Weinheim: Juventa.
- Lea, S., Tarpy, R. M., Webley, P. (1987), The Individual in the Economy. A Textbook of Economic Psychology, Cambridge: Cambridge University Press.
- Lehr, U. (1991), Psychologie des Alterns, Wiesbaden: Quelle & Meyer.

- Lehr, U. (2000), Älterwerden in unseren Zeiten - Herausforderungen und Chance, in: Deutsche Rentenversicherung, S. 294-303.
- Lehr, U., Niederfranke, A. (1991), Pensionierung, in: Oswald, W. D., Herrmann, W., Kanowski, S., Lehr, U., Thomae, H. (Hrsg.), Gerontologie. Medizinische, psychologische und sozialwissenschaftliche Grundbegriffe, Stuttgart: Kohlhammer, S. 377-388.
- Leinert, J. (2003), Altersvorsorge 2003: Wer hat sie, wer will sie? Private und betriebliche Altersvorsorge der 30- bis 50-Jährigen in Deutschland, Bertelsmann Stiftung Vorsorgestudien 18, Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.
- Leinert, J. (2004a), Finanzieller Analphabetismus in Deutschland: Schlechte Voraussetzungen für eigenverantwortliche Vorsorge, in: Gesundheits- und Sozialpolitik, S. 24-30.
- Leinert, J. (2004b), Förderung freiwilliger Altersvorsorge: Es geht auch ohne Milliardensubventionen, Bertelsmann Stiftung Vorstudien 24, Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.
- Leinert, J. (2004c), Freiwillige Altersvorsorge: Finanzielle Förderung ist nicht alles, in: Sozialer Fortschritt, 53, S. 55-62.
- Leinert, J. (2006), Altersvorsorge: Wie kann freiwilliges Vorsorgesparen gefördert werden? Eine ökonomische Analyse, Baden-Baden: Nomos
- Leinert, J., Wagner, G. G. (2004), Konsumentensouveränität auf Vorsorgemärkten eingeschränkt. Mangelnde "Financial Literacy" in Deutschland, in: Wochenbericht des DIW Berlin, 71, S. 427-432.
- Leinert, J., Westerheide, P. (2003), Ein Reformkonzept zur Förderung der privaten und betrieblichen Altersvorsorge, in: Wirtschaftsdienst, 7, S. 453-459.
- Leiser, D., Azar, O. H., Hadar, L. (2008), Psychological Construal of Economic Behavior in: Journal of Economic Psychology, 29, S. 762-776.
- Levin, L. (1998), Are Assets Fungible? Testing the Behavioral Theory of Life-Cycle Savings, in: Journal of Economic Behavior and Organization, 36, S. 59-83.
- Lieberman, N., Sagristano, M. D., Trope, Y. (2002), The Effect of Temporal Distance on Level of Mental Construal, in: Journal of Experimental Social Psychology, 38, S. 523-534.
- Lieberman, N., Trope, Y. (2003), Construal Level Theory of Intertemporal Judgment and Decision, in: Loewenstein, G. F., Read, D., Baumeister, R., F. (Hrsg.), Time and Decision. Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice, New York: Russell Sage Foundation, S. 245-276.
- Lieberman, N., Trope, Y., Wakslak, C. (2007), Construal Level Theory and Consumer Behavior, in: Journal of Consumer Psychology, 17, S. 113-117.
- Lindgren, H. C. (1999), Psychologie des Geldes, Zürich: Conzett.
- Lindstädt, H. (2006), Beschränkte Rationalität. Entscheidungsverhalten und Organisationsgestaltung bei beschränkter Informationsverarbeitungskapazität, Lindstädt, H. (Hrsg.), Schriften zu Management, Organisation und Information, Bd. 7, München: Rainer Hampp.

- Lisowsky, P. U. (1968), *Das Bedürfnis als absatzwirtschaftliches Problem*, Zürich: Verlag P.G. Keller.
- Loewenstein, G. F. (1992), *The Fall and Rise of Psychological Explanations in the Economics of Intertemporal Choice*, in: Loewenstein, G. F., Elster, J. (Hrsg.), *Choice Over Time*, New York: Russell Sage Foundation, S. 3-34.
- Loewenstein, G. F. (2000), *Emotions in Economic Theory and Economic Behavior*, in: *American Economic Review*, 90, S. 426-432.
- Loewenstein, G. F., Read, D., Baumeister, R., F. (2003), *Time and Decision. Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice*, New York: Russell Sage Foundation.
- Loewenstein, G. F., Weber, E. U., Hsee, C. K., Welch, N. (2001), *Risk as Feelings*, in: *Psychological Bulletin*, 127, S. 267-286.
- Loose, B. (2006), *Haben Kinderlose mehr Geld im Alter? Alterseinkommen von Eltern und Kinderlosen im Vergleich*, in: *Deutsche Rentenversicherung*, S. 347-364.
- Loritz, K.-G. (2007), *Private Altersvorsorgemöglichkeiten und steuerliche Aspekte der Altersvorsorge*, in: *Deutsche Rentenversicherung*, 6, S. 381-390.
- Lucey, B. M., Dowling, M. (2005), *The Role of Feelings in Investor Decision-Making*, in: *Journal of Economic Surveys*, 19, S. 211-237.
- Lusardi, A. (2000), *Explaining Why So Many Households Do Not Save*, Joint Center for Poverty Research, Working Paper 203.
- Lusardi, A. (2006), *Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare?*, Michigan Retirement Research Center, Working Paper 2006-136.
- Lusardi, A. (2008), *Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice?*, Center for Financial Studies, Goethe-Universität Frankfurt, Working Paper 2008-19.
- Lusardi, A., Beeler, J. (2006), *Saving Between Cohorts: The Role of Planning*, Pension Research Council, Working Paper 2006-24.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S. (2006), *Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing*, Pension Research Council, The Wharton School, University of Pennsylvania, Working Paper 2006-1.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S. (2007a), *Baby Boomer Retirement Security: The Roles of Planning, Financial Literacy, and Housing Wealth*, in: *Journal of Monetary Economics*, 54, S. 205-224.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S. (2007b), *Financial Literacy and Retirement Planning: New Evidence from the Rand American Life Panel*, Michigan Retirement Research Center, Working Paper 2007-157.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S. (2007c), *Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications for Financial Education* in: *Business Economics*, 1, S. 35-43.



- Lusardi, A., Tufano, P. (2009), Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness, National Bureau of Economic Research, Working Paper 14808.
- MacFadyen, A. J. (1986), *Economic Psychology: Intersections in Theory and Application*, Amsterdam: North-Holland.
- MacFarland, D. M., Marconi, C., Utkus, S. P. (2004), "Money Attitudes" and Retirement Plan Design: One Size Does Not Fit All, in: Mitchell, O. S., Utkus, S. P. (Hrsg.), *Pension Design and Structure. New Lessons from Behavioral Finance*, New York: Oxford University Press, S. 97-120.
- MacGregor, D. G., Slovic, P., Berry, M., Evensky, H. R. (1999), Perception of Financial Risk: A Survey Study of Advisors and Planners, in: *Journal of Financial Planning*, 12, S. 68-86.
- Madrian, B. C., Shea, D. (2001), The Power of Suggestion: Inertia in Participation and Savings Behavior, in: *Quarterly Journal of Economics*, CXVI, S. 1149-1187.
- Mandell, L. (2009), *The Financial Literacy of Young American Adults. Results of the 2008 National Jump\$tart Coalition Survey of High School Seniors and College Students: Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy*.
- Marschallek, C. (2004), Die "schlichte Notwendigkeit" privater Altersvorsorge, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 33, S. 285-302.
- Maslow, A. H. (1977), *Motivation und Persönlichkeit*, Olten: Walter-Verlag.
- Mattenklott, A. (2007), Emotionale Werbung, in: Moser, K. (Hrsg.), *Wirtschaftspsychologie*, Heidelberg: Springer, S. 85-106.
- Mayring, P. (2000), Qualitative Inhaltsanalyse [28 Absätze], in: *Forum Qualitative Sozialforschung (On-line Journal)*, 1.
- Mayring, P. (2002), *Einführung in die qualitative Sozialforschung. Eine Anleitung zu qualitativem Denken*, Weinheim: Beltz.
- Meffert, H., Bruhn, M. (2006), *Dienstleistungsmarketing. Grundlagen - Konzepte - Methoden mit Fallstudien*, Wiesbaden: Gabler.
- Mellers, B. A., Erev, I., Fessler, D., Hemelrijk, C. K., Hertwig, R., Laland, K. N., Scherer, K., Seeley, T. D., Selten, R., Tetlock, P. E. (2002), Group Report: Effects of Emotions and Social Processes on Bounded Rationality, in: Gigerenzer, G., Selten, R. (Hrsg.), *Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox. Dahlem Workshop Reports*, Cambridge: The MIT Press, S. 265-279.
- Merten, K. (1995), *Inhaltsanalyse. Einführung in Theorie, Methode und Praxis*, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Mezo, P. G., Heiby, E. M. (2004), A Comparison of Four Measures of Self-Control Skills, in: *Assessment*, 11, S. 238-250.
- Mikrozensus 2006 (2008a), *Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Stand und Entwicklung der Erwerbstätigkeit*, Bd. 1: Allgemeine und methodische Erläuterungen, Fachserie 1 Reihe 4.1.1, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

- Mikrozensus 2006 (2008b), Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Stand und Entwicklung der Erwerbstätigkeit. Bd. 2: Deutschland, Fachserie 1 Reihe 4.1.1. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Mischel, W. (1961), Preference for Delayed Reinforcement and Social Responsibility, in: *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, S. 1-7.
- Mitchell, O. S., Utkus, S. P. (2004), Lessons from Behavioral Finance for Retirement Plan Design, in: Mitchell, O. S., Utkus, S. P. (Hrsg.), *Pension Design and Structure. New Lessons from Behavioral Finance*, New York: Oxford University Press, S. 3-41.
- Modigliani, F., Brumberg, R. (1954), Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data, in: Kurihara, K. K. (Hrsg.), *Post Keynesian Economics*, London: Rutgers University Press, S. 388-436.
- Möller, K. (1983), Sozialwissenschaftliche Implikationen des humanistisch-psychologischen Bedürfnis-Begriffs bei Abraham Maslow, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 35, S. 577-593.
- Monticone, C. (2009), How Much Does Wealth Matter for Financial Literacy Acquisition?, mimeo, University of Torino.
- Mörschel, R. (1990), Die Finanzierungsverfahren in der Geschichte der gesetzlichen Rentenversicherung, in: *Deutsche Rentenversicherung*, S. 619-661.
- Moser, K. (2007), *Wirtschaftspsychologie*, Heidelberg: Springer.
- Mroczkowski, T., Linowes, R., Nowak, A. (2002), Changing Mindsets in a Successful Transition Economy: Using Associative Group Analysis to Study Changes in Cognitive Patterns in Poland from 1989 to 1999, in: *Journal of East-West Business*, 8, S. 5-40.
- Mullainathan, S., Thaler, R. H. (2000), Behavioral Economics, National Bureau of Economic Research, Working Paper 7948.
- Müller-Peters, H. (1999), Motivation und Risikoneigung privater Geldanleger - Millers Ratten statt Skinners Tauben?, in: Lorenz, F., Thomas, K., Stephan, E. (Hrsg.), *Finanzpsychologie*, München: Oldenbourg, S. 135-158.
- Müller, A. (1998a), Erklärung der Lebensversicherungsnachfrage anhand ökonomischer und psychologischer Einflußfaktoren. Eine quantitative Analyse des Abschlußverhaltens bei differenzierter Betrachtung einzelner Lebensversicherungsformen, Müller-Lutz, H. L., Helten, E. (Hrsg.), *Beiträge zu wirtschaftswissenschaftlichen Problemen der Versicherung*, Bd. 40, Karlsruhe: VVW.
- Müller, A. (1998b), Erklärung der Lebensversicherungsnachfrage unter Berücksichtigung psychologischer Elemente (II), in: *Versicherungswirtschaft*, 53, S. 521-528.
- Müller, K. (2003), *Privatising Old-Age Security. Latin America and Eastern Europe Compared*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Müller, S., Weber, M. (2010), Financial Literacy and Mutual Fund Investments: Who Buys Actively Managed Funds?, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 62, S. 126-153.

- Munnell, A. H., Sundén, A., Taylor, C. (2001/2002), What Determines 401(k) Participation and Contributions?, in: Social Security Bulletin, 64, S. 64-75.
- Muraven, M., Baumeister, R. F. (2000), Self-Regulation and Depletion of Limited Resources: Does Self-Control Resemble a Muscle?, in: Psychological Bulletin, 126, S. 247-259.
- Naqvi, N., Shiv, B., Bechara, A. (2006), The Role of Emotion in Decision Making. A Cognitive Neuroscience Perspective, in: Current Directions in Psychological Science, 15, S. 206-264.
- NCEE (2005), What American Teens & Adults Know About Economics: The National Council on Economic Education.
- Neibecker, B. (1985), Konsumentenemotionen: Messung durch computergestützte Verfahren eine empirische Validierung nicht-verbaler Methoden, Kroeber-Riel, W. et al. (Hrsg.), Konsum und Verhalten, Bd. 8, Würzburg: Physica-Verlag.
- Niederfranke, A., Naegele, G., Frahm, E. (1999a), Funkkolleg Altern 1. Die vielen Gesichter des Alters, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Niederfranke, A., Schmitz-Scherzer, R., Philipp, S.-H. (1999b), Die Farben des Herbstes. Die vielen Gesichter des Alters heute, in: Niederfranke, A., Naegele, G., Frahm, E. (Hrsg.), Funkkolleg Altern 1. Die vielen Gesichter des Alterns, Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 11-18.
- Noelle-Neumann, E., Köcher, R. (2002), Allensbacher Jahrbuch der Demoskopie. Balkon des Jahrhunderts, Bd. 11, Allensbach: Verlag für Demoskopie.
- Noelle-Neumann, E., Petersen, T. (2000), Alle, nicht jeder. Einführung in die Methoden der Demoskopie, Berlin: Springer.
- Noelle-Neumann, E., Rothenberger, W. (1993), Erfahrung und Einstellung zum Alter, in: Klose, H.-U. (Hrsg.), Altern hat Zukunft. Bevölkerungsentwicklung und dynamische Wirtschaft, Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 199-221.
- Normann, M., Langer, T. (2002), Altersvorsorge, Konsumwunsch und mangelnde Selbstdisziplin. Zur Relevanz deskriptiver Theorien für die Gestaltung von Altersvorsorgeprodukten, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 72, S. 1297-1323.
- Nöth, M., Weber, M. (2007), Behavioral Finance, in: Köhler, R., Küpper, H.-U., Pfungsten, A. (Hrsg.), Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 86-94.
- Nyhus, E., Webley, P. (2001), The Role of Personality in Household Saving and Borrowing Behavior in: European Journal of Personality, 15, S. 85-103.
- Nyhus, E., Webley, P. (2006), Discounting, Self-Control, And Saving, in: Altman, M. (Hrsg.), Handbook of Contemporary Behavioral Economics. Foundations and Developments, New York: M.E.Sharpe, S. 298-325.
- Oaten, M., Cheng, K. (2007), Improvements in Self-Control from Financial Monitoring, in: Journal of Economic Psychology, 28, S. 487-501.
- Obele, E. (1998), Bedürfnisorientierte Marktstrukturierung für Finanzdienstleistungen, Frankfurt am Main: Peter Lang.

- OECD (2000), *Reform for an Ageing Society*, Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- OECD (2005), *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*, Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- OECD (2009), *Renten auf einen Blick 2009. Renteneinkommenssysteme in OECD-Ländern*, Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Oehler, A., Werner, C. (2008), *Saving for Retirement - A Case for Financial Education in Germany and UK? An Economic Perspective*, in: *Journal of Consumer Policy*, 31, S. 253-283.
- Otto, J., Euler, H., Mandl, H. (2000), *Begriffsbestimmungen*, in: Otto, J., Euler, H., Mandl, H. (Hrsg.), *Emotionspsychologie. Ein Handbuch*, Weinheim: Beltz, S. 11-18.
- Paris, C., W. A. (2004), *Annuities and Retirement Well-Being*, in: Mitchell, O. S., Utkus, S. P. (Hrsg.), *Pension Design and Structure. New Lessons from Behavioral Finance*, New York: Oxford University Press, S. 259-274.
- Paschke, W. (1961), *Bestimmungsgründe des persönlichen Sparens. Ein Beitrag zur ökonomischen Verhaltensforschung*, Berlin: Duncker & Humblot.
- Pepels, W. (2005), *Käuferverhalten. Basiswissen für Kaufentscheidungen von Konsumenten und Organisationen*, Berlin: Erich Schmidt.
- Peters, E., Västfjäll, D., Gärling, T., Slovic, P. (2006), *Affect and Decision Making: A "Hot" Topic*, in: *Journal of Behavioral Decision Making*, 19, S. 79-85.
- Petersen, M. (2004), *What Men and Women Value at Work: Implications for Workplace Health*, in: *Gender Medicine*, 1, S. 106-124.
- Peterson, M., Steven S., M. (2003), *Associative Group Analysis: A Tobacco Prevention Case Study*, in: *Social Marketing Quarterly*, 9, S. 32-49.
- Petzold, H., G. (2001), *Wille und Wollen. Psychologische Modelle und Konzepte*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Pfeiffer, U., Braun, R., Grimm, A., Schmidt, M. (2007), *Altersvorsorge in Deutschland. Verloren im Dschungel der Möglichkeiten*, Köln: Deutsches Institut für Altersvorsorge.
- Plapp, T. (2004), *Wahrnehmung von Risiken aus Naturkatastrophen. Eine empirische Untersuchung in sechs gefährdeten Gebieten Süd- und Westdeutschlands*, Werner, U., Schwebler, R. (Hrsg.), *Karlsruher Reihe II Risikoforschung und Versicherungsmanagement*, Bd. 2, Karlsruhe: VVW.
- Plutchik, R. (1962), *The Emotions: Facts, Theories and a New Model*, New York: Random House.
- Plutchik, R. (1984), *Emotions: A General Psychoevolutionary Theory*, in: Scherer, K., Ekman, P. (Hrsg.), *Approaches to Emotion*, Hillsdale: LEA, S. 197-219.
- Poels, K., Dewitte, S. (2006), *How to Capture the Heart? Reviewing 20 Years of Emotion Measurement in Advertising*, in: *Journal of Advertising Research*, S. 18-36.

- Postbank (2008), Pressemitteilung vom 7. Oktober 2008. Bonn/Berlin.
- Prahl, H.-W., Schroeter, K. (1996), Soziologie des Alterns. Eine Einführung, Paderborn: Schöningh.
- Raab, G., Unger, F. (2005), Marktpsychologie. Grundlagen und Anwendungen, Wiesbaden: Gabler.
- Rabe, C. (2003), Anwendungspotenziale traditioneller und neuerer Ansätze zur Messung von Einstellungen, in: Rabe, C., Lieb, J. (Hrsg.), Zukunftsperspektiven des Marketings - Paradigmenwechsel und Neuakzentuierungen. Festschrift anlässlich der Emeritierung von Prof. Dr. Dr. h.c Hans Hörschgen Berlin: Duncker & Humblot, S. 233-248.
- Raju, P. S., Lonial, S. C., Mangold, W. G. (1995), Differential Effects of Subjective Knowledge, Objective Knowledge, and Usage Experience on Decision Making: An Exploratory Investigation, in: Journal of Consumer Psychology, 4, S. 153-180.
- Ramser, H.-J. (1978), Lebenszyklustheorie des Sparens: zum Stand der Theorie, in: Bombach, G., Gahlen, B., Ott, A. (Hrsg.), Neuere Entwicklungen in der Theorie des Konsumentenverhaltens, Tübingen: J. C. B. Mohr, S. 373-431.
- Rehm, L., Kornblith, S., O'Hara, M., Lamparski, D., Romano, J., Volkin, J. (1981), An Evaluation of Major Components in a Self-Control Pherapy Program for Depression, in: Behavior Modification, 5, S. 459-489.
- Reichert, M., Naegele, G. (2009), Das Pflegerisiko im Alter - Die Situation Pflegebedürftiger, in: Deutsche Rentenversicherung Bund, Forschungsnetzwerk Alterssicherung (FNA) (Hrsg.), Die Lebenslagen Älterer: Empirische Befunde und zukünftige Gestaltungsmöglichkeiten. Jahrestagung 2009 des Forschungsnetzwerks Alterssicherung (FNA) am 29. und 30. Januar 2009 in Berlin, DRV Schriften, Bd. 85, Berlin: DRV, S. 97-108.
- Reifner, U. (2003), Finanzielle Allgemeinbildung. Bildung als Mittel der Armutsprävention in der Kreditgesellschaft, Schriftenreihe des Instituts für Finanzdienstleistung, Bd. 6, Baden-Baden: Nomos.
- Reifner, U. (2006), German Report, in: Reifner, U. (Hrsg.), Financial Literacy in Europe, Baden-Baden: Nomos, S. 93-130.
- Reifner, U., Tiffe, A., Turner, A. (2003), Vorsorgereport Private Alterssicherung in Deutschland, Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.
- Renn, O., Schweizer, P.-J., Dreyer, M., Klinke, A. (2007), Risiko. Über den gesellschaftlichen Umgang mit Unsicherheit, München: oekom.
- Reppen, K. (1978), Die Dynamische Rente in der Ära Adenauer und heute. Rhöndorfer Gespräche Bd. 1, Stuttgart: Belser Verlag.
- Ricken, O. (2007), Modell zusätzlicher Altersvorsorge, in: Deutsche Rentenversicherung, 6, S. 366-380.
- Riege, J. (1993), Anmerkungen zu "Wahrnehmung zur Risikowahrnehmung", in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 82, S. 583-591.

- Riesenhuber, F. (2006), Großzahlige empirische Forschung, in: Albers, S., Klapper, D., Konrad, U., Walter, A., Wolf, J. (Hrsg.), Methoden der empirischen Forschung, Wiesbaden: DUV, S. 1-18.
- Rieskamp, J., Hertwig, R., Todd, P. M. (2006), Bounded Rationality. Two Interpretations from Psychology, in: Altman, M. (Hrsg.), Handbook of Contemporary Behavioral Economics. Foundations and Developments, New York: M.E.Sharpe, S. 218-236.
- Rische, H. (2005), Neue Wege für die Deutsche Rentenversicherung in: Die Angestelltenversicherung, 52, S. 1-7.
- Rodepeter, R. (1997), Identifikation von Sparprofilen im Lebenszyklus, Sonderforschungsbericht 504, Universität Mannheim, Working Paper 1.
- Rose, G., Orr, L. (2007), Measuring and Exploring Symbolic Money Meanings, in: Psychology and Marketing, 24, S. 743-761.
- Rosenbaum, M. (1980), A Schedule for Assessing Self-Control Behaviors: Preliminary Findings, in: Behavior Therapy, 11, S. 109-121.
- Rosenstiel, L. v. (2004), Zukünftige Entwicklung der Wirtschaftspsychologie, in: Wirtschaftspsychologie aktuell, S. 65-68.
- Rott, C., Jopp, D. (2006), Langlebigkeit, in: Oswald, W., Lehr, U., Sieber, C., Kornhuber, J. (Hrsg.), Gerontologie. Medizinische, psychologische und sozialwissenschaftliche Grundbegriffe, Stuttgart: Kohlhammer, S. 237-241.
- Rude, S. (1986), Differential Response to Assertion and Cognitive Self-Control Treatments as a Function of Proficiency in Each Domain, in: Journal of Consulting and Clinical Psychology, 54, S. 390-394.
- Rude, S. (1989), Dimensions of Self-Control in a Sample of Depressed Women, in: Cognitive Therapy and Research, 13, S. 363-375.
- Ruland, F. (2000), Die Rentenversicherung in Deutschland im Zeichen der Jahrhundertwende, in: Deutsche Rentenversicherung, 1-2, S. 23-49.
- Ruland, F. (2007), Die gesetzliche Rentenversicherung im Wandel der Herausforderungen - Zentrale Rentenreformen nach 1957 bis 2007, in: Deutsche Rentenversicherung Bund, Forschungsnetzwerk Alterssicherung (FNA) (Hrsg.), Die gesetzliche Rente in Deutschland - 50 Jahre Sicherheit durch Anpassungen. Jahrestagung 2007 des Forschungsnetzwerks Alterssicherung (FNA) am 25. und 26. Januar 2007 in Berlin (Erkner), DRV Schriften, Bd. 73, Berlin: DRV, S. 29-46.
- Ruland, F., Rürup, B. (2008), Alterssicherung und Besteuerung, Wiesbaden: Gabler.
- Ruppert, S. (2008), Lebensalter und Recht. Zur Stigmatisierung des menschlichen Lebenslaufs durch rechtliche Regelungen seit dem 19. Jahrhundert, in: Lieberwirth, R., Heiner, L. (Hrsg.), Akten des 36. Deutschen Rechtshistorikertages, Baden-Baden: Nomos, S. 346-361.
- Sachverständigenkommission Alterssicherungssysteme (1983), Vergleich der Alterssicherungssysteme und Empfehlungen der Kommission. Gutachten der Sachverständigenkommission vom 19. November 1983, Berichtsband 1, Stuttgart: Kohlhammer.

- Sackmann, R. (2008), Chancen und Risiken der Festlegung von Altersgrenzen des Ruhestandes, in: Zeitschrift für Gerontologie und Geriatrie, 41, S. 345-351.
- Salcher, E. F. (1995), Psychologische Marktforschung, Berlin: Walter de Gruyter.
- Salek, M. (2009), Theoretisches Konzept des Altersvorsorgesparens – Darstellung eines Forschungsprojektes, in: nestor informiert, Forschungsinstitut für Neue Alterssicherungssysteme und Rechtsbiometrik in der Humboldt-Universität zu Berlin, S. 4-7.
- Salek, M., Werner, U. (2009a), Altersvorsorge aus individueller Sicht - Überblick zu Ergebnissen einer Untersuchung von Einflussfaktoren der Altersvorsorgebereitschaft, in: Deutsche Rentenversicherung, S. 349-369.
- Salek, M., Werner, U. (2009b), Psychologische Ansätze zur Erklärung der Altersvorsorgebereitschaft, in: NeuroPsychoEconomics, 4, S. 19-31.
- Sarges, W., Wottawa, H. (2001), Handbuch wirtschaftspsychologischer Testverfahren, Lengerich: Pabst Science Publishers.
- Schade, C., Steul, M. (1998), Risikoeinstellung, Risikoverhalten und Marketing für Finanzdienstleistungen, Forschungsgruppe Konsum und Verhalten, Arbeitspapier Nr. 24.
- Scherhorn, G. (1959), Bedürfnis und Bedarf. Sozialökonomische Grundbegriffe im Lichte der neueren Anthropologie, Berlin: Duncker & Humblot.
- Scherke, F. (1963), Zur Psychologie des Bedürfnisse, in Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung, 1, 9-20.
- Schewe, D. (1988), Gesetzliche Rentenversicherung, in: Farny, D., Helten, E., Koch, P., Schmidt, R. (Hrsg.), Handwörterbuch der Versicherung, Karlsruhe: VVW, S. 659-648.
- Schlomann, H. (1991), Der Einfluss von Lebenszyklus und Familiensituation auf das Sparverhalten in: Krümmel, H.-J., Rehm, H., Simmert, D. B. (Hrsg.), Allfinanz - Strukturwandel an den Märkten für Finanzdienstleistungen, Berlin: Duncker & Humblot, S. 97-120.
- Schmähl, W. (1984), Rentenniveau, Rentenhöhe und Sozialhilfezahlungen - Einkommensmäßige "Über- und Unterversorgung". Zur Präzisierung verteilungspolitischer Ziele für die gesetzliche Rentenversicherung, in: Deutsche Rentenversicherung, S. 563-577.
- Schmähl, W. (1997), Alterssicherung zwischen Vorsorge und Versorgung: Konzeptionen, Entwicklungstendenzen und eine Entwicklungsstrategie für die deutsche Alterssicherung, ZeS-Arbeitspapier 5, Bremen: Zentrum für Sozialpolitik, Universität Bremen.
- Schmähl, W. (2001), Umlagefinanzierte Rentenversicherung in Deutschland - Optionen und Konzepte sowie politische Entscheidungen als Einstieg in einen grundlegenden Transformationsprozess, in: Schmähl, W., Ulrich, V. (Hrsg.), Soziale Sicherungssysteme und demographische Herausforderungen, Tübingen: Mohr Siebeck, S. 123-204.
- Schmähl, W. (2007a), Die Einführung der Dynamischen Rente im Jahr 1957: Gründe, Ziele und Maßnahmen - zugleich Versuch einer Bilanz nach 50 Jahren, in: Deutsche Rentenversicherung Bund, Forschungsnetzwerk Alterssicherung (FNA) (Hrsg.), Die gesetzliche Rente in Deutschland - 50 Jahre Sicherheit durch Anpassungen. Jahrestagung

- 2007 des Forschungsnetzwerks Alterssicherung (FNA) am 25. und 26. Januar 2007 in Berlin (Erkner), DRV Schriften, Bd. 73, Berlin: DRV, S. 9-28.
- Schmähl, W. (2007b), Dynamisierung der Renten in der Bundesrepublik: Vorschläge im Vorfeld der Rentenreform von 1957, in: Deutsche Rentenversicherung, 1, S. 69-81.
- Schmähl, W., Michaelis, K. (2000), Alterssicherung von Frauen. Leitbilder, Gesellschaftlicher Wandel und Reformen, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Schmidt-Atzert, L. (1996), Lehrbuch der Emotionspsychologie, Stuttgart: Kohlhammer.
- Schmidt-Atzert, L., Hüppe, M. (1996), Emotionsskalen EMO 16. Ein Fragebogen zur Selbstbeschreibung des aktuellen emotionalen Gefühlszustandes, in: Diagnostica, 42, S. 242-267.
- Schmidt-Atzert, L., Ströhm, W. (1983), Ein Beitrag zur Taxonomie der Emotionswörter, in: Psychologische Beiträge, 25, S. 126-141.
- Schmidt, R. (2006), The Behavioral Economics of Foreign Exchange Markets. A Psychological View on Human Expectation Formation in Foreign Exchange Markets, Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Schmitt, E. (2004), Altersbilder - Begriff, Befunde und politische Implikationen, in: Kruse, A., Martin, M. (Hrsg.), Enzyklopädie der Gerontologie, Bern: Hans Huber, S. 135-147.
- Schmölders, G. (1953), Ökonomische Verhaltensforschung, Düsseldorf: Küpper Vormal's Georg Bondi.
- Schmölders, G. (1966), Psychologie des Geldes, Reinbek: Rowohlt.
- Schmölders, G. (1969), Wirtschaftstheorie als Verhaltenstheorie. Ein Symposium der Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik. Beiträge zur Verhaltensforschung, Bd. 11, Berlin: Duncker & Humblot.
- Schmölders, G. (1984), Verhaltensforschung im Wirtschaftsleben - Theorie und Wirklichkeit, München: Rowohlt.
- Schnell, R., Hill, P. B., Esser, E. (2005), Methoden der empirischen Sozialforschung, München: Oldenbourg.
- Schramm, C. (2002), Kaufverhalten bei Bankdienstleistungen, Wiesbaden: DUV.
- Schunk, D. (2007), What Determines the Saving Behavior of German Households? An Examination of Saving Motives and Saving Decisions, Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, MEA Discussion Paper 124.
- Schütz, H., Wiedemann, P. M. (2000), Risk Perception Beyond the Psychometric Paradigm, Arbeiten zur Risiko-Kommunikation, Heft 72, Jülich Forschungszentrum. Programmgruppe Mensch, Umwelt, Technik (MUT).
- Schwartz, H. (2002), Herbert Simon and Behavioral Economics, in: Journal of Socio-Economics, 31, S. 181-189.



- Schwarze, J., Wagner, G. G., Wunder, C. (2004), Alterssicherung: Gesunkene Zufriedenheit und Skepsis gegenüber privater Vorsorge, in: Wochenbericht des DIW Berlin 22/04, Berlin: DIW.
- Schwebler, R. (1977), Sicherheit zwischen Sozial- und Individualversicherung, Karlsruhe: VVW.
- Schwebler, R. (1984), Versicherungsnachfrage in der Praxis, in: Versicherungswirtschaft, 39, S. 420-427.
- Schwebler, R. (1988), Private Rentenversicherung, in: Farny, D., Helten, E., Koch, P., Schmidt, R. (Hrsg.), Handwörterbuch der Versicherung, Karlsruhe: VVW, S. 649-650.
- Shefrin, H. M., Thaler, R. H. (1988), The Behavioral Life-Cycle Hypothesis, in: Economic Inquiry, 26, S. 609-643.
- Shefrin, H. M., Thaler, R. H. (1992), Mental Accounting, Saving, and Self-Control, in: Loewenstein, G., Elster, J. (Hrsg.), Choice Over Time, New York: Russell Sage Foundation, S. 287-330.
- Siegel, S. (1985), Nicht-parametrische statistische Methoden, Eschborn: Fachbuchhandlung für Psychologie, Verlagsabteilung.
- Silberer, G. (1990), Dissonanz bei Konsumenten, in: Hoyos, C., Kroeber-Riel, W., von Rosenstiel, L., Strümpel, B. (Hrsg.), Wirtschaftspsychologie in Grundbegriffen, München: Psychologie Verlags Union, S. 344-351.
- Simmel, G. (1922), Philosophie des Geldes, München: Duncker & Humblot.
- Simon, H. (1955), A Behavioral Model of Rational Choice, in: The Quarterly Journal of Economics, 69, S. 99-118.
- Simon, H. (1987), Behavioral Economics, in: Eatwell, J., Milgate, M., Newman, P. (Hrsg.), A Dictionary of Economics, London: The New Palgrave, S. 221-225.
- Sjöberg, L., Bagozzi, R., Ingvar, D. H. (1998), Will and Economic Behavior, Stockholm: Stockholm School of Economics, The Economic Research Institute.
- Sloman, S. (1996), The Empirical Case for Two Systems of Reasoning, in: Psychological Bulletin, 119, S. 3-22.
- Slovic, P. (1987), Perception of Risk, in: Science, 236, S. 280-285.
- Slovic, P. (1992), Perception of Risk: Reflections on the Psychometric Paradigm, in: Krinsky, S., Golding, D. (Hrsg.), Social Theories of Risk, London: Praeger, S. 117-152.
- Slovic, P. (1998), Perceived Risk, Trust and Democracy, in: Löfstedt, R., Frewer, L. (Hrsg.), Risk and Modern Society, London: Earthscan, S. 181-192.
- Slovic, P. (2000), The Perception of Risk, London: Earthscan.
- Slovic, P., Finucane, M., MacGregor, D. G. (2005), Affect, Risk, and Decision Making, in: Health Psychology, 24, S. 35-40.

- Slovic, P., Finucane, M., Peters, E., MacGregor, D. G. (2002a), Rational Actors or Rational Fools: Implications of the Affect Heuristic for Behavioral Economics, in: *Journal of Socio-Economics*, 31, S. 329-342.
- Slovic, P., Finucane, M. L., Peters, E., MacGregor, D. G. (2002b), The Affect Heuristic, in: Gilovich, T., Griffin, D., Kahneman, D. (Hrsg.), *Heuristics and Biases. The Psychology of Intuitive Judgment*, Cambridge: Cambridge University Press, S. 397-420.
- Slovic, P., Finucane, M. L., Peters, E., MacGregor, D. G. (2004), Risk as Analysis and Risk as Feelings: Some Thoughts about Affect, Reason, Risk, and Rationality, in: *Risk Analysis*, 24, S. 311-322.
- Smith, A. (1974), *Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*, München: C.H. Beck, (Erstausgabe 1776).
- Smith, A. (2004), *Theorie der ethischen Gefühle*, Hamburg: Felix Meiner Verlag, (Erstausgabe 1775).
- Snelders, H. M., Hussein, G., Lea, S., Webley, P. (1992), The Polymorphous Concept of Money, in: *Journal of Economic Psychology*, 13, S. 71-92.
- Soman, D., Cheema, A. (2002), The Effect of Credit on Spending Decisions: The Role of the Credit Limit and Credibility, in: *Marketing Science*, 21, S. 32-53.
- Spiegel, B. (1957), *Werbepsychologische Untersuchungsmethoden*, Berlin: Duncker & Humblot.
- Spieß, E. (2005), *Wirtschaftspsychologie. Rahmenmodell, Konzepte, Anwendungsfelder*, München: Oldenbourg.
- Srnka, K. (2007a), Hypothesen und Vorwissen in der qualitativen Marktforschung, in: Buber, R., Holzmüller, H. H. (Hrsg.), *Qualitative Marktforschung. Konzepte - Methoden - Analysen*, Wiesbaden: Gabler, S. 159-172.
- Srnka, K. (2007b), Integration qualitativer und quantitativer Forschungsmethoden. Der Einsatz kombinierter Forschungsdesigns als Möglichkeit zur Förderung der Theorieentwicklung in der Marketingforschung als betriebswirtschaftliche Disziplin, in: *Marketing Zeitschrift für Forschung und Praxis*, 29, S. 247-260.
- Städtler, T. (1998), *Lexikon der Psychologie*, Stuttgart: Alfred Kröner Verlag.
- Stango, V., Zinman, J. (2008), Exponential Growth Bias and Household Finance, in: Working Paper, Dartmouth College.
- Statistisches Bundesamt (2004), *Demographische Standards. Eine gemeinsame Empfehlung des Arbeitskreises Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute e.V. (ADM), der Arbeitsgemeinschaft Sozialwissenschaftlicher Institute e.V. (ASI) und des Statistischen Bundesamtes*, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009a), *Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Sterbetafel Deutschland 2006/2008*, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009b), *Statistisches Jahrbuch 2009 für die Bundesrepublik Deutschland*, Wiesbaden.

- Stavins, J. (2000), Credit Card Borrowing, Delinquency, and Personal Bankruptcy, in: *New England Economic Review*, July/August, S. 15-30.
- Stegmann, M. (2003), Empirische Fakten und Trends zur soziodemographischen Situation und zur Alterssicherung von Frauen, in: *Deutsche Rentenversicherung*, S. 161-187.
- Steuerink, N., Timmer, E. (2001), Das subjektive Alterserleben, in: Dittmann-Kohli, F., Bode, C., Westerhof, G. (Hrsg.), *Die Zweite Lebenshälfte - Psychologische Perspektiven. Ergebnisse des Alters-Survey*, Stuttgart: Kohlhammer, S. 451-484.
- Stolz, U., Rieckhoff, C. (2005), Aktuelle Ergebnisse der zulagengeforderten Altersvorsorge - Erste statistische Auswertungen der Zentralen Zulagestelle für Altersvermögen, in: *Deutsche Angestellten Versicherung*, S. 409-416.
- Stolz, U., Rieckhoff, C. (2006), Zulagenzahlungen der Zentralen Zulagestelle für Altersvermögen - Auswertungen für das Beitragsjahr 2003, in: *RVaktuell*, S. 306-312.
- Stolz, U., Rieckhoff, C. (2007), Zulagenförderung für das Beitragsjahr 2004 durch die Zentrale Zulagestelle für Altersvermögen (ZfA), in: *RVaktuell*, S. 306-313.
- Stolz, U., Rieckhoff, C. (2008), Förderung der zusätzlichen Altersvorsorge für das Beitragsjahr 2005 durch die ZfA, in: *RVaktuell*, S. 267-273.
- Streissler, E., Neudeck, W. (1985), Bemerkungen zur Geschichte der Spartheorien, in: Ehrlich, W., Simmert, D. B. (Hrsg.), *Beihefte zu Kredit und Kapital. Der volkswirtschaftliche Sparprozeß*, Berlin: Duncker & Humblot, S. 3-25.
- Sundén, A. (2007), Was müssen die Leute über ihre Rente wissen und was wissen sie?, in: Holzmann, R., Palmer, E. (Hrsg.), *Revolution in der Alterssicherung. Beitragskonten auf Umlagebasis*, Frankfurt am Main: Campus, S. 439-466.
- Szalay, L., Deese, J. (1978), *Subjective Meaning and Culture: An Assessment Through Word Associations*, Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Szumlicz, T. (2006), *Ubezpieczenia społeczne. Teoria i praktyka*, Bydgoszcz: Oficyna Wydawnicza Branta.
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F., Boone, A., Luzzo (2004), High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success, in: *Journal of Personality*, 72, S. 271-324.
- Teigen, K. H., Brun, W., Slovic, P. (1988), Societal Risks as Seen by a Norwegian Public, in: *Journal of Behavioral Decision Making*, 1, S. 111-130.
- Thaler, R. H. (1985), Mental Accounting and Consumer Choice, in: *Marketing Science*, 4, S. 199-214.
- Thaler, R. H. (1990), Anomalies. Saving, Fungibility, and Mental Accounts, in: *Journal of Economic Perspectives*, 4, S. 193-205.
- Thaler, R. H. (1999), Mental Accounting Matters, in: *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, S. 183-206.

- Thaler, R. H., Benartzi, S. (2004), Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving, in: *Journal of Political Economy*, 112, S. 164-187.
- Thaler, R. H., Shefrin, H. M. (1981), An Economic Theory of Self-Control, in: *Journal of Political Economy*, 89, S. 392-406.
- Thiede, R. (1998), Das Rentenniveau in der gesetzlichen Rentenversicherung - Bedeutung, Entwicklung und Mißverständnisse, in: *Deutsche Angestellten Versicherung*, 5, S. 150-157.
- Thomae, H. (1990), Altern als mehrdimensionaler Prozeß, in: Späth, L., Lehr, U. (Hrsg.), *Altern als Chance und Herausforderung*, Bd. 1: Aktives Altern, Stuttgart: Aktuell, S. 9-47.
- Timmer, E., Staverink, N. (2001), Persönliche Zukunftserwartungen: Antizipation von Gewinn, Fortsetzung des Status Quo und Verlust, in: Dittmann-Kohli, F., Bode, C., Westerhof, G. (Hrsg.), *Die zweite Lebenshälfte - Psychologische Perspektiven. Ergebnisse des Alters-Survey*, Stuttgart: Kohlhammer S. 485-545.
- tns infratest (2005), Bevölkerungsrepräsentative Befragung zum Thema "Zeitaufwand für die Vorsorgeplanung" im Auftrag der Commerzbank AG.
- Trope, Y., Liberman, N. (2000), Temporal Construal and Time-Dependent Changes in Preference, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, S. 876-889.
- Trope, Y., Liberman, N. (2003), Temporal Construal, in: *Psychological Review*, 110, S. 403-421.
- Trumpeter, N., Watson, P. J., O'Leary, B. J. (2006), Factors within Multidimensional Perfectionism Scales: Complexity of Relationship with Self-Esteem, Narcissism, Self-Control, and Self-Criticism, in: *Personality and Individual Differences*, 41, S. 849-860.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1973), Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability, in: *Cognitive Psychology*, 4, S. 207-232.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1974), Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, in: *Science*, 185, S. 1124-1131.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1981), The Framing of Decisions and the Psychology of Choice, in: *Science*, 22, S. 453-458.
- Tyszka, T., Sokolowska, J. (1992), Perception and Judgment of the Economic System in: *Journal of Economic Psychology*, 13, S. 421-448.
- Unger, A. (2005), Ego-Depletion - Verlust an Kontrolle, in: Raab, G., Unger, F. (Hrsg.), *Marktpsychologie. Grundlagen und Anwendung*, Wiesbaden: Gabler, S. 307-327.
- Vakratsas, D., Ambler, T. (1999), How Advertising Works: What Do We Really Know?, in: *Journal of Marketing*, 63, S. 26-43.
- van Gelder, J.-L., de Vries, R., van der Pligt, J. (2009), Evaluating a Dual-Process Model of Risk: Affect and Cognition as Determinants of Risky Choice, in: *Journal of Behavioral Decision Making*, 22, S. 45-61.

- van Raaij, W. F., van Veldhoven, G. M., Wärneryd, K.-E. (1988), *Handbook of Economic Psychology*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- van Rooij, M., Lusardi, A., Alessie, R. (2007), *Financial Literacy and Stock Market*, University of Michigan Retirement Research Center, Working Paper 2007-162.
- van Rooij, M., Lusardi, A., Alessie, R. (2008), *Financial Literacy, Retirement Planning, and Household Wealth*, mimeo.
- Verband der Privaten Bausparkassen e.V. (2010), "Altersvorsorge" jetzt mit Abstand wichtigstes Sparziel. Pressemeldung Nr. 4/2010 vom 7. April 2010 Berlin, [http://www.bausparkassen.de/uploads/media/Mail\\_PM\\_04\\_2010\\_Sparklima.pdf](http://www.bausparkassen.de/uploads/media/Mail_PM_04_2010_Sparklima.pdf), Abruf: 10.04.2010.
- Viebrok, H., Himmelreicher, R. K., Schmähl, W. (2004), *Private Vorsorge statt gesetzlicher Rente: Wer gewinnt, wer verliert?*, Münster: LIT Verlag.
- Wahba, M. A., Bridwell L. G. (1976), Maslow Reconsidered: A Review of Research on the Need Hierarchy Theory, in: *Organizational Behavior and Human Performance*, 15, S. 212-240.
- Wähling, S., Trumpfheller, J., Schulenburg, J.-M. (1993), Die Nachfragemotive nach Kapitallebensversicherungen und ihre Struktur, in: *Versicherungswirtschaft*, 48, S. 173-180.
- Wärneryd, K.-E. (1998), The Will to Save Money. An Essay on Economic Psychology, in: Sjöber, L., Bagozzi, R., Ingvar, D. H. (Hrsg.), *Will and Economic Behavior*, Stockholm: Stockholm School of Economics, The Economic Research Institute, S. 141-161.
- Wärneryd, K.-E. (1989a), Improving Psychological Theory Through Studies of Economic Behavior: The Case of Saving, in: *Applied Psychology: An International Review*, 38, S. 213-236.
- Wärneryd, K.-E. (1989b), On the Psychology of Saving: An Essay on Economic Behavior, in: *Journal of Economic Psychology*, 10, S. 515-541.
- Wärneryd, K.-E. (1999), *The Psychology of Saving. A Study on Economic Psychology*, Vheltenham: Edward Elgar.
- Watson, D., Clark, L. A., Tellegen, A. (1988), Development and Validation of Brief Measures of Positive and Negative Affect: The PANAS Scales, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, S. 1063-1070.
- Weber, E. U. (2004), Who's Afraid of a Poor Old-Age? Risk Perception in Risk Management Decisions, in: Mitchell, O. S., Utkus, S. P. (Hrsg.), *Pension Design and Structure. New Lessons from Behavioral Finance*, New York: Oxford University Press, S. 53-66.
- Weber, E. U., Ames, D., Blais, A.-R. (2004), How Do I Choose Thee? Let me Count the Ways: A Textual Analysis of Similarities and Differences in Modes of Decision-Making in China and the United States, in: *Management and Organization Review*, 1, S. 87-118.
- Webley, P., Nyhus, E. (2006), Parents' Influence on Children's Future Orientation and Saving, in: *Journal of Economic Psychology*, 27, S. 140-164.

- Weinberg, P. (1981), Das Entscheidungsverhalten der Konsumenten, Paderborn: UTB Schöningh.
- Weinberg, P. (1986), Nonverbale Marktkommunikation, Forschungsgruppe Konsum und Verhalten, Bd. 11, Heidelberg: Physica-Verlag.
- Weinstein, N., D. (1988), The Precaution Adoption Process, in: Health Psychology, 7, S. 355-386.
- Weltbank (Hrsg.) (1994), Averting the Old Age Crisis, Oxford:Weltbank.
- Werner, C. (2008), Finanzielle Bildung und Altersvorsorge. Eine länderübergreifende Analyse aus ökonomischer Perspektive. Präsentation im FNA-Graduiertenkolloquium, Erkner am 10-11. Juli 2008 [http://forschung.deutscherentenversicherung.de/ForschPortalWeb/ressource?key=beitrag\\_werner\\_gk\\_2008](http://forschung.deutscherentenversicherung.de/ForschPortalWeb/ressource?key=beitrag_werner_gk_2008), Abruf: 15.10.2009.
- Werner, U. (1999), Konsum im multikulturellen Umfeld. Eine semiotisch orientierte Analyse der Voraussetzungen kulturübergreifenden Marketings, Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Werner, U. (2004), Neuere Entwicklung in der sozialwissenschaftlichen Risikoforschung, in: Albrecht, P., Lorenz, E., Rudolph, B. (Hrsg.), Risikoforschung und Versicherung. Festschrift für Elmar Helten zum 65. Geburtstag, Karlsruhe: VVW, S. 667-691.
- Werner, U., Geißler, H. (2000), Studenten und ihre Altersvorsorge. Eine Studie des Lehrstuhls für Versicherungswissenschaft der Universität Karlsruhe (TH) und psychonomics Köln in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Institut für Altersvorsorge, <http://www.dia-vorsorge.de/downloads/pu000023a.pdf>, Abruf: 10.03.2009.
- Werner, U., Jeske, K.-J. (2006), Determinanten der Risikobewertung und des Risikoverhaltens von Managern - Eine empirische Untersuchung in deutschen Versicherungsunternehmen, in: Maser, H., Schradin, H. R. (Hrsg.), Ergebnis- und Risikosteuerung im Versicherungskonzern. Lösungsansätze für eine wertorientierte Unternehmensführung, Wiesbaden: Gabler, S. 121-177.
- Werth, L. (2004), Psychologie für die Wirtschaft. Grundlagen und Anwendungen, Heidelberg: Spektrum.
- Wiedemann, P., Schütz, H. (2004), Was sollte ein Risikomanager über die Risikowahrnehmung wissen? , in: Pechlaner, H., Glaeßer, D. (Hrsg.), Risiko und Gefahr im Tourismus, Berlin: Schmidt, S. 45-87.
- Williams, R., Moore, C., Pettibone, T., Thomas, S. (1992), Construction and Validation of a Brief Self-Report Scale of Self-Management Practices, in: Journal of Research in Personality, 26, S. 216-234.
- Winder, T. (2006), Emotionen im Marketingkontext, in: Bosch, C., Schiel, S., Winder, T. (Hrsg.), Emotionen im Marketing. Verstehen - Messen - Nutzen, Wiesbaden: DUV, S. 1-157.
- Winnett, A., Lewis, A. (1995), Household Accounts, Mental Accounts, and Savings Behaviour: Some Old Economics Rediscovered?, in: Journal of Economic Psychology, 16, S. 431-448.

- Wiswede, G. (1973), Motivation und Verbraucherverhalten. Grundlagen der Motivforschung, München: UTB Ernst Reinhardt Verlag.
- Wiswede, G. (1988), Umriss einer integrativen Lerntheorie sozialen Verhaltens, in: Zeitschrift für Sozialpsychologie, 19, S. 17-30.
- Wiswede, G. (1995), Einführung in die Wirtschaftspsychologie, München: UTB Ernst Reinhardt Verlag.
- Wolter, M. I. (2002), Altersvorsorgesysteme und wirtschaftliche Entwicklung. Die Erweiterung des makroökonomischen Modells INFORGE um die Rentenversicherung, Europäische Hochschulschriften, Reihe Volks- und Betriebswirtschaft, Bd. 2928, Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Xiao, J. J., Noring, F. E. (1994), Perceived Saving Motives and Hierarchical Financial Needs, in: Financial Counseling and Planning, 5, S. 25-44.
- Yablonsky, L. (1992), Der Charme des Geldes, Köln: Edition Humanistische Psychologie.
- Zabelina, D., Robinson, M. D., Anicha, C. L. (2007), The Psychological Tradeoffs of Self-Control: A Multi-Method Investigation, in: Personality and Individual Differences, 43, S. 463-473.
- Zaleskiewicz, T. (2006), Behavioral Finance, in: Altman, M. (Hrsg.), Handbook of Contemporary Behavioral Economics. Foundation and Developments, New York: M.E.Sharpe, S. 706-728.
- Zaleskiewicz, T., Piskorz, Z., Borkowska, A. (2002), Fear or Money? Decisions on Insuring Oneself Against Flood, in: Risk Decision and Policy, 7, S. 221-233.
- Ziegler, B. (2008), Geschichte des ökonomischen Denkens. Paradigmenwechsel in der Volkswirtschaftslehre, München: Oldenbourg.
- Zuber, M., Guthier, M. (2003), Verfahren zur Erhebung der Risikoeinstellung in der Kapitalanlageberatung, in: Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung, 4, S. 361-384.

