

**Forschungsbericht aus dem Projekt:
„Einflussfaktoren der Altersvorsorgebereitschaft“**

**durchgeführt von
Magdalena Salek (M.A.)
Prof. Dr. Ute Werner**

**mit Unterstützung des
Forschungsnetzwerks „Alterssicherung“
der Deutschen Rentenversicherung Bund**

Karlsruhe, 27. März 2009

Inhaltsverzeichnis

Einführung	1
<i>Teil A: Untersuchungsdesign</i>	
1. Grundgesamtheit	2
2. Quotierungsmerkmale	3
3. Feldarbeit	5
4. Stichprobenzusammensetzung	6
<i>Teil B: Bild der Altersvorsorge aus individueller Sicht</i>	
5. Hinderungsgründe der Altersvorsorge	8
6. Eignung der Vorsorgeinstrumente	14
7. Einschätzung der Wirkung der Rentenreform 2001	17
<i>Teil C: Psychologische Einflussfaktoren</i>	
8. Assoziationsraum zum Begriff „eigene Altersvorsorge“	26
9. Auseinandersetzung mit der Einkommenssituation im Ruhestand	33
Berechnung der Alterseinkünfte	35
Lesen der Renteninformation	45
10. Probleme der Selbstkontrolle	49
11. Fazit	55
Literaturverzeichnis	62
Anhang I	65
Anhang II	69
Anhang III	75

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Berufsstatus nach Geschlecht	6
Abb. 2: Berufsstatus nach Altersgruppen	6
Abb. 3: Persönliches Nettoeinkommen.....	6
Abb. 4: Nettohaushaltseinkommen	6
Abb. 5: Höchster Schulabschluss	7
Abb. 6: Familienstand	7
Abb. 7: Vorhandensein der Altersvorsorge nach Altersgruppen	7
Abb. 8: Rangordnung der Hinderungsgründe.....	12
Abb. 9: Eignung der Instrumente zur Altersvorsorge	15
Abb. 10: Einschätzung der Wirkung der Rentenreform 2001	20
Abb. 11: Histogramme der Items zur Einschätzung der Wirkung der Rentenreform 2001	21
Abb. 12: Einfluss der Rentenreform 2001 auf den Abschluss eines Vorsorgevertrages	23
Abb. 13: Wirkungsanalyse der Rentenreform 2001 im Gruppenvergleich	24
Abb. 14: Bedeutungskomponenten des Assoziationraumes (Gesamtbetrachtung)	27
Abb. 15: Bedeutungskomponenten des Assoziationraumes (detaillierte Betrachtung)	28
Abb. 16: Wichtigkeitshierarchie der kategorisierten Assoziationen	31
Abb. 17: Berechnung der Alterseinkünfte nach Berufsstatus	37
Abb. 18: Berechnung der Alterseinkünfte und Finanzkompetenz	39
Abb. 19: Berechnung der Alterseinkünfte und Verdrängung des Themas Altersvorsorge	40
Abb. 20: Berechnung der Alterseinkünfte in Abhängigkeit vom Kontakt mit Menschen im Ruhestand	43
Abb. 21: Berechnung der Alterseinkünfte in Abhängigkeit vom Nachdenken über die eigene finanzielle Lage im Alter	43
Abb. 22: Handlungsfolgen einer Berechnung von Alterseinkünften	44
Abb. 23: Durchführungsweg einer Berechnung von Alterseinkünften und Vertragsabschluss	45
Abb. 24. Nutzung der Renteninformation und Berechnung der Alterseinkünfte	46
Abb. 25: Lesen der Renteninformation nach Altersgruppen	47
Abb. 26: Selbstkontrolle als Persönlichkeitsmerkmal und im finanziellen Kontext	52

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Erfüllung des Quotenplans (Anzahl der Befragten und Quoten)	4
Tab. 2: Faktorenanalyse der Hinderungsgründe (Gesamtbetrachtung für alle Befragten)	9
Tab. 3: Theoretisches Modell der Altersvorsorgebereitschaft (Umriss)	18
Tab. 4: Scores der verschiedenen Assoziationskategorien	32
Tab. 5: Gründe für keine Berechnung der Alterseinkünfte	36
Tab. 6: Berechnung der Alterseinkünfte nach Altersgruppen	36
Tab. 7: Deskriptive Statistik des Alters zur Berechnung der Alterseinkünfte	37
Tab. 8: Berechnung der Alterseinkünfte nach Berufsstatus und Altersgruppen	38
Tab. 9: Berechnung der Alterseinkünfte und Vorhandensein des Haushaltsplans	39
Tab. 10: Berechnung der Alterseinkünfte und Einschätzung der GRV	41
Tab. 11: Berechnung der Alterseinkünfte und Lesen der Renteninformation	46
Tab. 12: Selbstkontrolle im finanziellen Kontext in Anlehnung an Thaler und Shefrin (1981)	50
Tab. 13: Faktorenanalyse für Selbstkontrolle im finanziellen Kontext	51
Tab. 14: Korrelationsrechnung für beide Konzepte der Selbstkontrolle	53
Tab. 15: Korrelationsrechnung für Selbstkontrolle im Finanzkontext und Vorsorgeabsicht	53

Einführung

Der Forschungsbericht behandelt Teilergebnisse aus einer Befragung zu psychologischen Einflussfaktoren auf die Altersvorsorgebereitschaft. Die Datenerhebung wurde von dem Forschungsnetzwerk „Alterssicherung“ (FNA) der Deutschen Rentenversicherung Bund unterstützt. Der Bericht baut auf der Präsentation der Forschungsergebnisse auf, die beim FNA am 27. Januar 2009 in Berlin stattgefunden hat.

Die Befragung stellt den empirischen Teil eines Dissertationsprojektes von Frau Magdalena Salek dar, mit dem Titel „Psychologische Ansätze zur Erklärung der Altersvorsorgebereitschaft“. Die Promotion erfolgt an der Universität Karlsruhe (TH) unter Betreuung von Frau Prof. Dr. Ute Werner. Die konzeptuelle Arbeit im theoretischen Teil sowie bezüglich der empirischen Untersuchung lag in der Verantwortung der beiden Wissenschaftlerinnen.

Auf die Darstellung des theoretischen Konzeptes wird hier verzichtet und auf die Ausführungen im FNA-Forschungsantrag zur Förderung des Projektes sowie auf die Veröffentlichung Salek und Werner (2009) verwiesen.

Als Leitgedanke ist an dieser Stelle lediglich an das grundlegende Modell des Altersvorsorgesparens zu erinnern. Demnach ist die Altersvorsorge von zwei Determinanten abhängig. Zum einen ist das die Sparfähigkeit, die sich in der vorhandenen Finanzkraft des Individuums ausdrückt. Zum anderen geht es um die Sparbereitschaft, die von psychologischen Faktoren beeinflusst wird. Die Erforschung letzterer stand im Mittelpunkt der Arbeit.

Das Forschungsziel war also, die psychologisch fundierten Einflussfaktoren der Altersvorsorgebereitschaft zu untersuchen. Sie wurden auf drei Ebenen betrachtet, die der Triade des menschlichen Handelns entsprechen: affektive Faktoren (Emotionen), kognitive (Wissen und Wahrnehmung) und konative (Handlungsintention / Handlungswille). Zudem waren Aspekte des Vorsorgeverhaltens von Bedeutung, die das generelle Bild der Altersvorsorge aus individueller Sicht ermitteln.

Folglich ist der Bericht in drei thematische Bereiche aufgeteilt. Im Teil A wird das Untersuchungsdesign hinsichtlich der Grundgesamtheit und des Verfahrens zur Stichprobenbildung begründet. Schließlich wird die Zusammensetzung der Stichprobe beschrieben. Die Ergebnisse zu den allgemeinen Aspekten des Altersvorsorgeverhaltens werden im Teil B behandelt. Dabei geht es um die Analyse der Hinderungsgründe der Altersvorsorge, das allgemeine Verständnis der Altersvorsorge und die Selbsteinschätzung der Befragten hinsichtlich der Wirkung der Rentenreform 2001. Im Teil C erfolgt die Darstellung der affektiven, kognitiven und konativen Einflussfaktoren. Entsprechend werden die Ergebnisse zur Assoziationsanalyse, Wahrnehmung der Versorgungslücke und zu Problemen der Selbstkontrolle dargestellt.

Zu jeder dieser Forschungsfragen wird zuerst die methodische Vorgehensweise erläutert. Nach der Darstellung der Ergebnisse in jedem Abschnitt erfolgen eine kurze Zusammenfassung und ein Ausblick.

Teil A Untersuchungsdesign

1. Grundgesamtheit

Vor dem Hintergrund des Forschungszieles wurde die Grundgesamtheit als Menge der Erwerbstätigen im Alter zwischen 20 und 55 Jahren definiert. Die Untersuchungseinheit war die einzelne Person, wobei die kollektiven Entscheidungsprozesse wie in einem Haushalt durch Analyse der Variablen „Familienstand“ und „Leben in einer Partnerschaft“ berücksichtigt wurden. Der Definition der Grundgesamtheit lagen damit insgesamt zwei Merkmale zugrunde:

(1) Erwerbstätigkeit und (2) Alter.

Dadurch sollte die Personengruppe erreicht werden, die zum einen aufgrund des verfügbaren Arbeitseinkommens imstande war, für das Alter zu sparen, und zum anderen einen ausreichenden Zeithorizont für das Sparen hatte. Somit wurde hier 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. Die Altersspanne von 20 bis 55 Jahren weist auf eine mögliche Spardauer von 10 bis zu 45 Jahren hin.¹

Die festgelegten Altersgrenzen richteten sich zudem nach den altersbedingten Veränderungen des Sparverhaltens. Der Einkommens- und Verbraucherstichprobe (EVS) zufolge steigt die Ersparnis (gemessen als Prozent- und absoluter Anteil des Einkommens) in den Alterklassen zwischen 25 und 55 kontinuierlich an und nimmt erst im höheren Alter ab.² Ähnliche Zusammenhänge zwischen Lebenszyklusprofilen und der Sparquote sind auch im internationalen Vergleich zu finden und wurden ebenfalls für Deutschland in der SAVE Studie bestätigt.³

Das Merkmal Erwerbstätigkeit ist im Zusammenhang mit dem Arbeitseinkommen zu sehen, wovon Teile zwecks Altersvorsorge gespart werden können. Diese Annahme stellt natürlich eine Vereinfachung der Sparfähigkeit dar. Arbeitslose und Nicht-Erwerbstätige weisen zwar geringe, aber positive Sparquoten auf.⁴ Außerdem ist es auch möglich, Formen des Vermögensaufbaus für das Alter zu nutzen, die nicht an individuelles und regelmäßiges Entgelt gekoppelt sind. Ein Beispiel dafür ist eine einmalige Geldanlage aus einem Erbe.

Folglich wurden diejenigen aus der Grundgesamtheit ausgeschlossen, die sich mit dem Thema Altersvorsorge zwar beschäftigen können, wie z.B. Studenten oder Arbeitslose, aber wahrscheinlich keinen Vertrag zur Altersvorsorge in ihrer aktuellen Lebenssituation abschließen werden. Dadurch wurde auch eine Qualitätssicherung der Ergebnisse angestrebt, denn die Aussagen dieser Personen bezüglich der Altersvorsorge könnten in Frage gestellt werden.

Die hier berücksichtigten Einschränkungen werden in empirischen Studien zur Altersvorsorge selten diskutiert.

¹ In Anbetracht des schrittweise steigenden Regelrentenzugangsalters auf 67 Jahre kann die Sparphase sich um bis zu 2 weitere Jahre verlängern. Mit der unteren Altersgrenze von 20 Jahren werden Berufseinsteiger mit unterschiedlichen Schulabschlüssen eingeschlossen.

² Vgl. (EVS 2003, S. 33 und 71).

³ Vgl. entsprechend (Börsch-Supan 2003) und (Börsch-Supan et al. 2006, S. 20).

⁴ Vgl. (EVS 2003, S. 71).

2. Quotierungsmerkmale

Für die Bildung der Stichprobe wurde das Quotenverfahren gewählt. Gemäß diesem Verfahren werden Befragte nach den im Vorfeld festgelegten Merkmalen (Quotierungsmerkmale) und deren vorgegebenen Kombinationen (Quotenplan) ausgewählt. Dabei wird das Ziel verfolgt, dass die Verteilung der Merkmale in der Stichprobe eine Miniaturabbildung der Grundgesamtheit darstellt.⁵ Dadurch zeigt das Quotenverfahren Gemeinsamkeiten mit einer Zufallsstichprobe und rechtfertigt seinen Anspruch auf Repräsentativität.⁶ Der wesentliche Unterschied liegt darin, dass die Personen nicht nach dem Zufallsprinzip, sondern bewusst vom Interviewer nach der Einhaltung der Quotierungsmerkmale ausgesucht werden.⁷ Für die definierte Grundgesamtheit lagen keine allgemein zugänglichen Kontaktdaten vor, die die Ziehung einer Zufallsstichprobe ermöglichten.

Die Festlegung der Quotierungsmerkmale erfolgte in Anlehnung an andere Studien zum Sparverhalten und berücksichtigte jene personenbezogenen Merkmale, die für das Altersvorsorgeverhalten relevant erschienen.⁸ Ausschlaggebend war dabei die SAVE-Studie, in der das Quotenverfahren bereits angewendet wurde.⁹ Die ausgewählten Quotierungsmerkmale betrafen drei Dimensionen:

1. Alter, 2. Berufsstatus, 3. Geschlecht.

Die mit dem Alter steigende Sparquote 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 altersspezifischen Hinderungsgründe für Altersvorsorge relevant. Vor dem Hintergrund der steigenden Erwerbstätigkeit der Frauen und ihrer oft nicht ausreichenden Altersabsicherung kommt den geschlechtsbedingten Unterschieden im Umgang mit Altersvorsorge eine besondere Bedeutung zu. Das Merkmal der Stellung im Beruf hat die Ausprägungen: Arbeiter, Angestellter, Selbstständige / Freiberufler und Beamte. Die differenzierte Betrachtung nach Berufsstatus ist relevant, da die ersten beiden Gruppen und gegebenenfalls Selbstständige / Freiberufler von der Absenkung des Rentenniveaus der gesetzlichen Rentenversicherung direkt betroffen sind. Der Einschluss der Beamten begründet sich in dem steigenden Interesse dieser Gruppe an zusätzlicher Altersvorsorge.

Die weiteren Merkmale, die im Zusammenhang mit der Altersvorsorge stehen, wie z.B. Einkommen, Bildung sowie Wohnort wurden in der Befragung erhoben, konnten aber aus den unten beschriebenen Gründen nicht als Quoten berücksichtigt werden.

Neben dem inhaltlichen Kriterium, dass die Quotierungsmerkmale für das Untersuchungsziel von Bedeutung sein sollten, musste auch der Quotenplan möglichst überschaubar und einfach gehalten

⁵ Vgl. (Schnell et al. 2005, S. 300).

⁶ Vgl. (Friedrichs 1990, S. 125). In der empirischen Sozialforschung existiert die Meinung, dass die Repräsentativität nur durch eine Zufallsauswahl gewährleistet werden kann. Vgl. dazu (Schnell et al. 2005, S. 304-306), (Kaya und Himme 2006, S.90) und sowie dort angegebene Literatur für eine kritische Diskussion.

⁷ Vgl. (Böltken 1976, S. 374). Zur Kritik des Quotenverfahrens vgl. z.B. (Schnell et al. 2005, S. 303), ablehnend äußern sich (Noelle-Neumann und Petersen 2000, S. ins. 258), siehe auch die dort angegebene Literatur.

⁸ 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 z.B. (Katona 1975), (Börsch-Supan und Essig 2002, S. 65-68), (Adelt und Feldmann 1999, S. 252).

⁹ Vgl. (Essig 2005, S. 6). Die SAVE-Studie basiert auf Substichproben, die mit unterschiedlichen Stichprobenverfahren gezogen werden. Die Quotenauswahl wurde bislang in der Erhebung 2001 und 2003 realisiert.

werden, so dass die Rekrutierung der Befragten umsetzbar war.¹⁰ Der Quotenplan enthielt kombinierte Quoten, um eine Konzentration der Merkmale (z.B. in einer bestimmten Altersklasse nur Männer) zu vermeiden. Dies erschwerte zwar die Rekrutierung der Befragten und schränkte die Anzahl der Merkmale ein, war aber im Hinblick auf die Repräsentativität der Ergebnisse erforderlich. Der Quotenplan wurde vollständig erfüllt und ist Tab. 1 zu entnehmen. Zusätzlich wurde das Merkmal „Vorhandensein der Altersvorsorge“ bei der Rekrutierung berücksichtigt, indem die Anzahl der Befragten mit und ohne zusätzliche Altersvorsorge vorgegeben wurde. Hierfür war es nicht möglich, eine genaue Quote aus der Grundgesamtheit auszurechnen, denn die entsprechenden Daten waren nur auf der aggregierten Ebene der Haushalte oder der gesamten Bevölkerung und nicht individuell verfügbar. Das Merkmal galt folglich als ein Auswahlmerkmal, aber nicht als ein Quotierungsmerkmal im engeren Sinne.

Tab. 1: Erfüllung des Quotenplans (Anzahl der Befragten und Quoten)

Berufsstatus		Altersgruppen				Gesamt	Quoten in der Stichprobe (Grundgesamtheit)
		20 -25	26 -35	36 -45	46 - 55		
Arbeiter	männlich	6	14	21	16	85	27% (28%)
	weiblich	5	4	7	12		
Angestellte	männlich	9	25	27	21	173	55% (55%)
	weiblich	10	21	36	24		
Beamte	männlich	-	1	2	3	18	6% (6%)
	weiblich	-	5	5	3		
Selbständige/ Freiberufler	männlich	1	1	9	7	34	11% (11%)
	weiblich	-	5	6	5		
Gesamt		31	76	113	91	311	100% (100%)
Quoten in der Stichprobe (Grundgesamtheit)		10% (10%)	24% (24%)	36% (36%)	29% (30%)	100% 100%	
<i>Auswahlmerkmal (nicht als Quotierungsmerkmal i.e.S. zu betrachten):</i> Vorhandensein der Altersvorsorge: 60% der Befragten mit mindestens einem Produkt zur Altersvorsorge und 40% ohne Altersvorsorge.							

Wie ausgeführt, waren die ausgewählten Quotierungsmerkmale für die Untersuchung des differenzierten Altersvorsorgeverhaltens geeignet und spiegelten die Verhältnisse in der Grundgesamtheit vollständig wieder. Deswegen kann man von einer repräsentativen Stichprobe sprechen.

¹⁰ Ein genauer Katalog der Erfordernisse ist in (Althoff 1993, S. 34) zu finden. Dabei wurde in erster Linie beachtet, ob entsprechende Statistiken der Merkmalsverteilung für die definierte Grundgesamtheit vorliegen. Die amtliche Bevölkerungsstatistik des Mikrozensus 2006 erfüllt diese Voraussetzung für die ausgewählten Quotierungsmerkmale.

3. Feldarbeit

Die Güte des Fragebogens wurde in einem Entwicklungs- und Abschlusspretest im Vorfeld der Haupterhebung überprüft. Hierfür wurde der Aufbau und Inhalt des Fragebogens mit Testpersonen (potenzielle Befragte) sowie Experten aus der Wissenschaft (Forschungsteam am Lehrstuhl für Versicherungswissenschaft) und aus der Praxis (Interviews mit Finanzvermittlern) diskutiert und geprüft.

Unter der Einhaltung des Quotenplans lag die Rekrutierung und Durchführung der Befragung in der Verantwortung des Feldinstituts Forum für empirische Markt- und Meinungsforschung (FMM) in Karlsruhe. Der Fragebogen wurde als Selbstausfüller (Paper&Pencil) konzipiert. Zu Beginn der Befragung erklärten die Interviewer das Ziel der Untersuchung und gaben Anweisungen zur Antwortkennzeichnung (Ankreuzen, Ausformulierung bei Assoziationen, Mehrfachnennungen usw.). Darüber hinaus standen sie während der Befragung für Nachfragen zur Verfügung. Schließlich überprüften die Interviewer den Fragebogen auf Vollständigkeit der Antworten. Waren Fragen nur übersehen oder resultierten Antwortverweigerungen aus leicht zu beseitigenden Missverständnissen, wurden die Befragten gebeten, die Fragen nachträglich zu beantworten. Dadurch konnte das in der sozialwissenschaftlichen Forschung schwerwiegende Problem der Antwortverweigerungen wesentlich eingeschränkt werden. Falls größere Teile des Fragebogens ausgelassen wurden, wurde die jeweilige Befragung nicht anerkannt. Ausschlüsse betrafen auch Fragebogen mit Antworttendenzen, d.h. wenn in einer Itematterie ausschließlich Antworten in der Mitte oder am Rand der 5-stufigen Skala ausgewählt wurden. In solchen Fällen liegt die Vermutung nahe, dass der Befragte die Antwortangaben willkürlich und ohne Nachdenken gemacht hat.

Die Feldarbeit wurde abgeschlossen, bevor das Ausmaß und die Folgen der Finanzkrise der Öffentlichkeit vollständig bewusst wurden. Die gesamten Daten wurden somit unter den gleichen Rahmenbedingungen erhoben. Da die Finanzkrise die Auffassung der Menschen hinsichtlich finanzieller Angelegenheiten und darunter der Altersvorsorge verändern konnte, ist es notwendig, auf die Frage der Gültigkeit der Ergebnisse einzugehen. Für die Zuverlässigkeit und Aussagekraft der Ergebnisse sind zumindest die beiden folgenden Argumente zu nennen:

Aus der psychologisch fundierten Risikoforschung ist bekannt, dass die Wirkung von extremen und plötzlich eintreffenden Ereignissen¹¹ zuerst zwar stark ist und zu Verhaltensänderungen führen kann, allerdings im Verlauf der Zeit nachlässt.¹² Die Fragestellung dieser Befragung hebt die psychologischen Konzepte wie z.B. Einstellungen hervor, die schwer und nur langfristig zu verändern sind.¹³ Insgesamt kann man postulieren, dass trotz der möglichen Einflüsse der Finanzkrise die untersuchten Konstrukte so fest sind, dass die Schlussfolgerungen in ihrer Kernaussage weiterhin gerechtfertigt sind.

¹¹ Man kann davon ausgehen, dass Nicht-Experten die Finanzkrise so empfunden haben. Für Experten waren die Anzeichen der Krise schon im Vorfeld erkennbar.

¹² Ein exemplarisches Beispiel hierfür ist in (Zaleskiewicz et al. 2002) zu finden. Sie zeigen, dass die Nachfrage nach / Interesse an Versicherungsschutz nach einer Naturkatastrophe stark zunimmt und dann zurückgeht je weiter das Ereignis in die Vergangenheit rückt.

¹³ Vgl. dazu z.B. (Kroeber-Riel und Weinberg 2003, S. 168ff.)

4. Stichprobekzusammenstellung

Für die Zusammensetzung der Stichprobe getrennt nach Altersklassen und Berufsstellung wird auf Tab. 1 im vorigen Abschnitt verwiesen.

Der Anteil der Männer und Frauen war in der gesamten Stichprobe nahezu gleich verteilt. Die Betrachtung nach Berufsgruppen in Abb. 1 zeigt, dass unter den Angestellten und Beamten mehr Frauen vertreten waren. Eine umgekehrte Proportion der Geschlechter war bei Arbeitern zu beobachten, während die Anzahl der weiblichen und männlichen Selbstständigen fast gleich war. Die Altersverteilung in den Berufsgruppen war differenziert (vgl. Abb.2).

Abb. 1: Berufsstatus nach Geschlecht

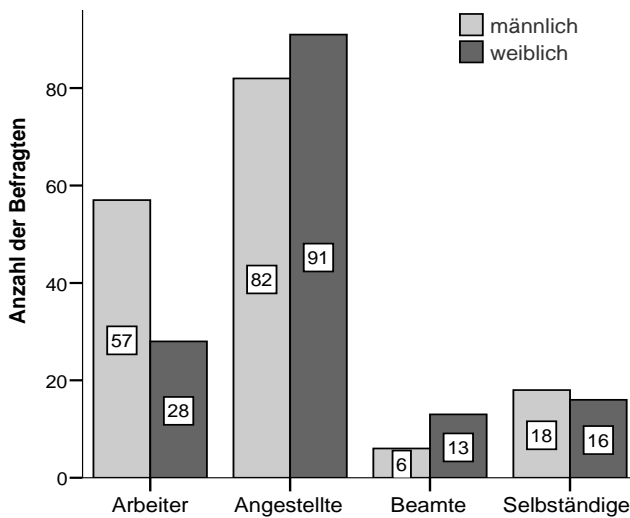
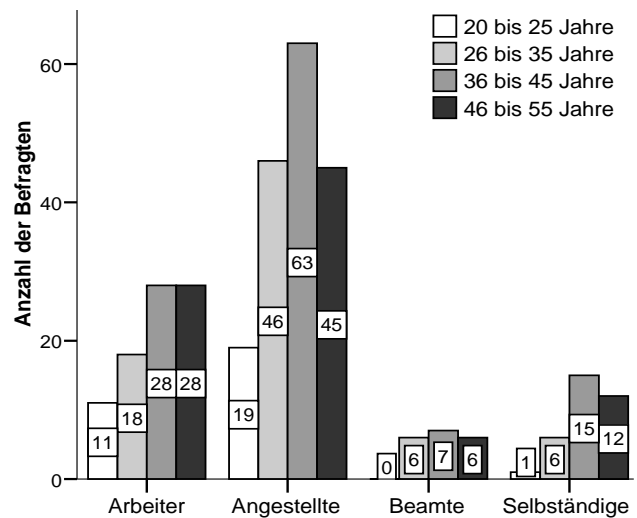


Abb. 2: Berufsstatus nach Altersgruppen



Wie in Abb. 3 zu sehen ist, verfügte knapp über die Hälfte der Befragten über ein persönliches Nettoeinkommen bis zu 1.500 Euro monatlich mit einem starken Übergewicht der niedrigsten Einkommensklasse bis zu 1.300 Euro. Weitere 22 % erzielten ein Einkommen zwischen 1.500 und 2.000 Euro. Bei Betrachtung des Haushaltseinkommens zeigt sich, dass eine deutliche Mehrheit von 61% über ein Haushaltseinkommen bis zu 2.600 Euro verfügte (vgl. Abb. 4). Ein Drittel der Befragten liegt in der Klasse zwischen 2.600 Euro bis zu 5.000 Euro.

Abb. 3: Persönliches Nettoeinkommen

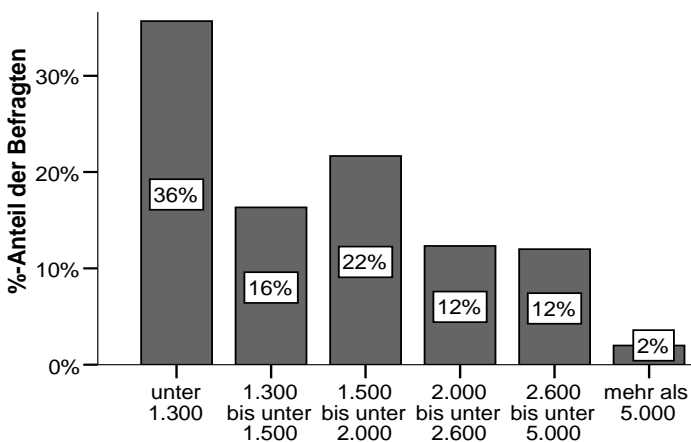


Abb. 4: Nettohaushaltseinkommen

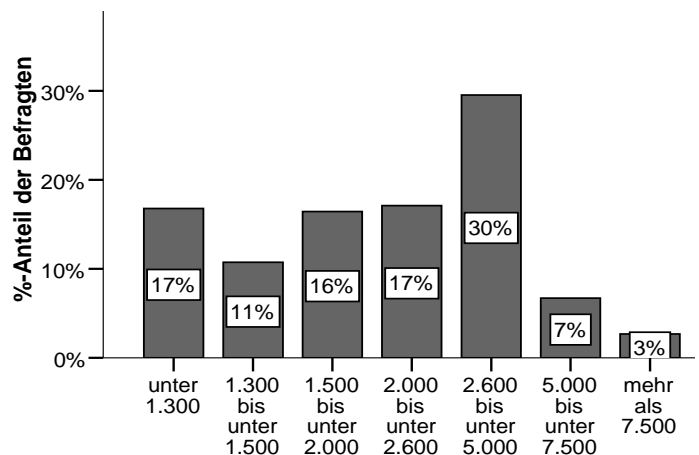


Abb. 5 zum höchsten Schulabschluss zeigt, dass 66% der Befragten einen Schulabschluss bis zum Abitur abgelegt haben. Akademiker machten über ein Drittel der Stichprobe aus.

In Hinblick auf den Familienstand gab es vergleichbar viele verheiratete wie ledige Befragte, die zusammen annähernd 90% der Stichprobe ausmachten (vgl. Abb. 6). Der Anteil der geschiedenen Personen belief sich auf 10%. Andere Formen waren marginal. Insgesamt 70% der Befragten lebten in einer Partnerschaft. Sowohl unter den Ledigen wie auch bei den Geschiedenen war das fast die Hälfte.

Abb. 5: Höchster Schulabschluss

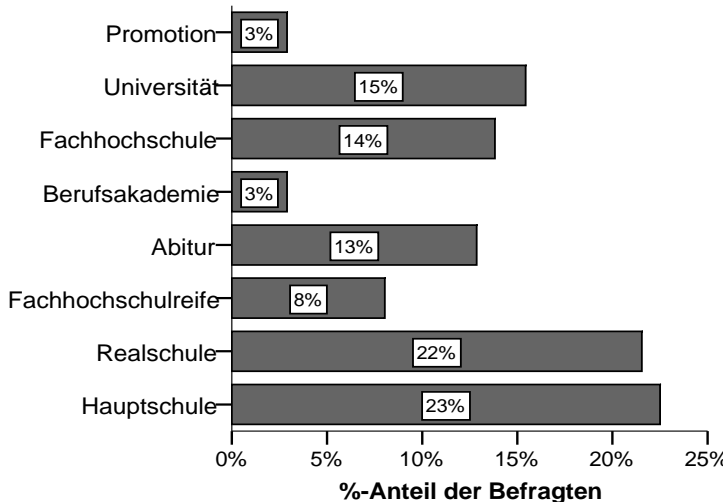
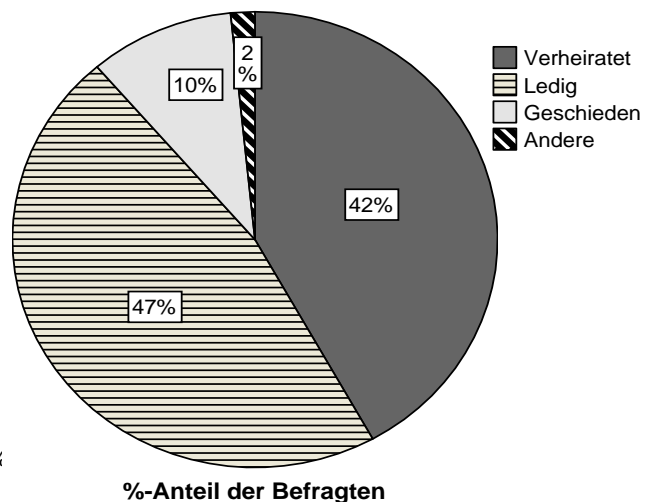
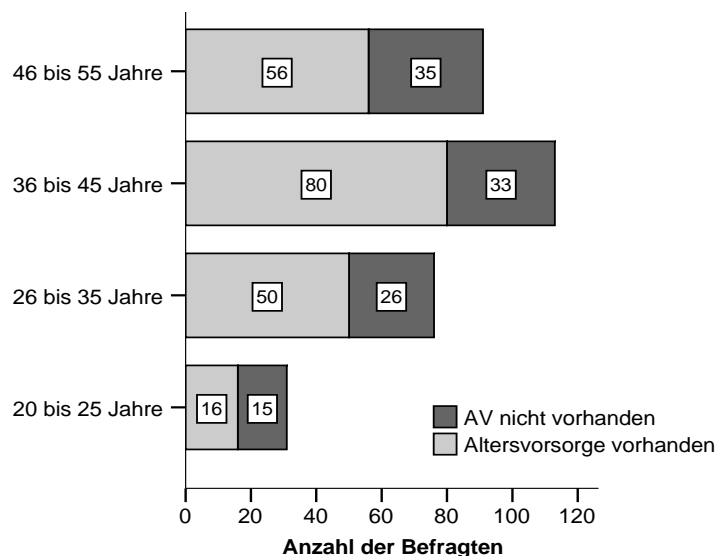


Abb. 6: Familienstand



In Hinblick auf das Vorhandensein der Altersvorsorge ergibt sich, dass in jeder Altersgruppe die Mehrheit der Befragten mindestens 1 privates oder betriebliches Vorsorgeprodukt besaß (vgl. Abb. 7). Die Mehrheit der Befragten (61%) hat einen Vorsorgevertrag nach der Einführung der Rentenreform 2001 abgeschlossen. Am häufigsten wurde ein Produkt der Riester-Rente gewählt.

Abb. 7: Vorhandensein der Altersvorsorge nach Altersgruppen



Teil B: Bild der Altersvorsorge aus individueller Sicht

5. Hinderungsgründe

Methodik

Es wurden 21 Aussagen (im Weiteren als Items bezeichnet) vorgelegt, die unterschiedliche Hinderungsgründe der Altersvorsorge darstellen. Ihre Auswahl richtete sich nach bereits durchgeführten Studien und theoretischen Überlegungen zu möglichen Barrieren der Altersvorsorge.¹⁴ Die Befragten schätzten auf einer 5-stufigen Ratingskala die Wichtigkeit der einzelnen Gründe ein, die sie vom Abschluss zusätzlicher Altersvorsorge abgehalten haben oder immer noch abhalten.¹⁵

Da die Befragten, die zwecks Altersvorsorge bereits sparen, diese Frage retrospektiv (rückblickend) beantwortet haben, musste ihre Einsetzbarkeit im Entwicklungstest überprüft werden. Ergebnis war, dass der Abschluss eines Altersvorsorgevertrages eine wichtige Entscheidung ist, die sich stark in die Erinnerung einprägt und zumindest hinsichtlich der Motivation und der Entscheidungsumstände aus dem Gedächtnis abrufbar ist. Dies galt insbesondere für jene Testpersonen im Entwicklungstest, die gerade in den letzten Jahren eine Vorsorgeentscheidung getroffen hatten. In der Haupterhebung gaben 61,5 % der Befragten an, ihre Altersvorsorge nach der Reform 2001 abgeschlossen zu haben.

Um Abhängigkeiten zwischen Hinderungsgründen zu entdecken und somit die grundlegenden Erklärungsmuster für fehlende Altersvorsorge zu ermitteln, wurde die Faktorenanalyse angewendet. Diese Methode zur Datenreduktion und Datenstrukturierung ermöglicht „die Beziehungszusammenhänge in einem großen Variablenstet zu strukturieren, indem sie Gruppen von Variablen identifiziert, die hoch miteinander korreliert sind und diese von weniger korrelierten Gruppen trennt.“¹⁶ Die zusammengesetzten Gruppen werden als Komponenten/Faktoren bezeichnet. Die Benennung der Faktoren ergibt sich aus der inhaltlichen Analyse der zugehörigen Items.

In Folge der Überprüfung der Daten auf Eignung für dieses Analyseverfahren wurden vier Items ausgeschlossen, so dass in die endgültige Faktorenanalyse 17 Items eingingen.¹⁷ Hierfür wurde die grundlegende Annahme einer Normal- bzw. normalähnlichen Verteilung der Daten mit dem Kolmogorov-Smirnov-Test und der deskriptiven Analyse der Histogramme geprüft. Zudem wurden weitere Kriterien beachtet, die mit der Korrelationsrechnung verbunden sind. Maßgebend dabei ist der Kaiser-Meyer-Olkin-Koeffizient (KMO-Kriterium), der zeigt ob, substantielle d.h. ausreichend hohe und signifikant von null abweichende Korrelationen zwischen den Items vorliegen.¹⁸ Die

¹⁴ Wegweisend waren empirische Studien wie (BMAS 2006, S. 129), (IfD 2006b), (tnsinfratest 2005, S. 11-12), (DIA und psychonomics AG 2003, S. 8) und wissenschaftliche Überlegungen, insbesondere in (Wärneryd 1999).

¹⁵ Da hierfür die Annahme der gleichen Skalenabstände gegeben war, wurde von einer Ratingskala ausgegangen und somit eine Intervalskalierung unterstellt. Für Begründung dieser Vorgehensweise in der empirischen Forschung vgl. z.B. (Backhaus et al. 2008, S. 9) und ausführlicher (Greving 2006, S. 76-81).

¹⁶ Vgl. (Backhaus et al. 2008, S. 324).

¹⁷ 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.“

¹⁸ Die Interpretation des möglichen Wertebereichs von 0 bis 1 ist wie folgt: KMO > 0,9 „erstaunlich“; > 0,8 „verdienstvoll“; > 0,7 „ziemlich gut“; > 0,6 „mittelmäßig“; > 0,5 „kläglich“ und KMO < 0,5 „untragbar“. Für weitere Kriterien zur Eignung der Korrelationsmatrix vgl. z.B. (Backhaus et al. 2008, S. 333-337).

genauen Ergebnisse sind Tab. 2 zu entnehmen. Die Mehrheit der analysierten Items weist eine hohe und sehr hohe Faktorenladung auf.¹⁹ Auch weitere Statistiken bestätigen die Güte der erzielten Ergebnisse.²⁰

Ergebnisse

Nachfolgend werden zuerst die Ergebnisse der Faktorenanalyse dargestellt. Die Erklärungsschemata für das Aufschieben der zusätzlichen Altersvorsorge werden inhaltlich interpretiert und dann nach Geschlecht, Berufsstatus und Alter differenziert. Anschließend wird die Gewichtung der verschiedenen Hinderungsgründe durch die Befragten behandelt.

Inhaltliche Interpretation der Hinderungsgründe

Tab. 2: Faktorenanalyse der Hinderungsgründe (Gesamtbetrachtung für alle Befragten)

Faktoren:	(1)	(2)	(3)	(4)
<i>KMO-Test für gesamte Korrelationsmatrix = 0,833</i>	Überforderung / Unsicherheit	Desinteresse / Gegenwartpräferenz	Geldaspekte	„System“
<i>Cronbachs Alpha / ^abivariate Korrelation :</i>	0,791	0,751	0,696	0,329 ^a
<i>Erklärte Gesamtvarianz 55,5% und davon:</i>	29,5%	10,4%	8,8%	6,8%
Hinderungsgründe wörtlich in der Reihenfolge der Abfrage:				
Ich habe keine Lust, an das Alter zu denken.	,205	,650	,082	,082
Es ist sehr aufwendig, sich einen Überblick über das Thema Altersvorsorge zu verschaffen.	,738	,151	,064	,086
Ich weiß nicht, in welchem Umfang man eigentlich vorsorgen müsste	,754	,221	,153	-,070
Ich habe keine Lust, mich mit finanziellen Dingen zu beschäftigen.	,342	,673	-,009	-,053
Mich interessiert mein heutiges Leben mehr als die entfernte Zukunft.	,041	,723	,205	,117
Ich habe zu wenig Geld dafür.	,135	,026	,856	-,041
Die Altersvorsorgeprodukte sind zu kompliziert.	,747	,052	,091	,259
Ich bin zu stark beschäftigt mit anderen Dingen.	,430	,456	-,017	,018
Ich kann schwer einschätzen, was die Zukunft für mich bringt (z.B. Höhe des Einkommens)	,513	,205	,356	,170
Altersvorsorgeprodukte dienen der Gewinnmaximierung der Finanzdienstleister.	,196	,047	,119	,749
Ich weiß nicht, ob ich über eine längere Zeit regelmäßig die Beiträge zur Altersvorsorge zahlen kann.	,216	-,034	,809	,189
Ich habe Angst, eine schlechte Entscheidung zu treffen.	,641	,029	,254	,167
Mein Leben ist noch nicht „auf festen Gleisen“ (zuerst Haus, Kinder, Karriere usw.)	,139	,305	,442	-,023
Das Alterssicherungssystem kann wieder reformiert werden.	,159	,160	,105	,723
Im Ruhestand benötige ich sowieso weniger Geld als im Erwerbsleben.	-,120	,575	-,037	,391
Ich habe später noch genug Zeit für die Altersvorsorge.	,110	,698	,232	,073
Wenn ich in Altersvorsorge investiere, bleibt nicht genügend Geld für angenehme Dinge des heutigen Lebens übrig.	,065	,301	,594	,278

¹⁹ Damit drückt sich die Korrelation des jeweiligen Items mit dem zugrunde liegenden Faktor aus. Es wird der Konvention nach (Backhaus et al. 2008, S. 356) gefolgt, dass die Ladungen ab 0,5 als „hoch“ anzusehen sind. Die Faktorenladungen lagen im Bereich von 0,641 bis hin zu 0,856. Lediglich zwei Items zeigen einen schwachen Zusammenhang auf dem Niveau von ca. 0,45 und bei drei Items liegt die Korrelation im Bereich von 0,5. Weitere Hinweise zur Interpretation der Faktorenladungen gibt (Bühner 2006, S. 208).

²⁰ Das KMO-Kriterium auf dem Niveau 0,833 zeigt, dass der ausgewählte Datensatz für die Faktorenanalyse gut geeignet ist. Cronbachs Alpha bestätigt die interne Konsistenz der zu einem Faktor zusammengesetzten Items, womit die Messgenauigkeit des Faktors ausgedrückt wird.

Wie Tab. 2 zeigt, lassen sich die Hinderungsgründe auf vier Faktoren zurückführen. Die höchste Faktorenladung des jeweiligen Items, die für die Faktorenzugehörigkeit entscheidend ist, wurde mit fetter Schriftart gekennzeichnet. Die Reihenfolge der Faktoren entspricht der Wichtigkeit der Faktoren gemessen am Anteil der erklärten Gesamtvarianz. Die Benennung der Faktoren ergibt sich aus der inhaltlichen Analyse der zugehörigen Items.

(1) Überforderung und Unsicherheit

Auf diesem Faktor liegen jene Items hoch, die auf Probleme hinweisen, mit dem Thema Altersvorsorge zu Recht kommen zu können. 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.

(2) Desinteresse und Gegenwartpräferenz

Bei dieser Gruppe der Hinderungsgründe stehen das generelle Desinteresse am Thema und die gegenwärtig orientierten Präferenzen 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 gilt auch die Ausrede, dass man im Ruhestand schließlich weniger Geld braucht als im Erwerbsleben.

(3) Geldaspekte

Dieser Faktor bezieht sich eindeutig auf die 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 Unsicherheit, ob man sich über längere Zeit die regulären Beiträge zur Altersvorsorge leisten kann. Zudem ist der Zielkonflikt auffällig zwischen den Aufwendungen für Altersvorsorge und jenen für „andere angenehme Dinge des heutigen Lebens.“ Schließlich ist das Leben noch nicht auf „festen Gleisen“, wodurch die Notwendigkeit der gegenwärtigen Ausgaben und die ungeklärte Sparfähigkeit betont wird.

(4) „System“

Unter diesem Faktor sind zwei Gründe zusammengefasst: Gewinnorientierung der Anbieter von Altersvorsorgeprodukten und Unsicherheit des Alterssicherungssystems. Dadurch ist ersichtlich, dass die Gründe für fehlende bzw. verzögerte Beschäftigung mit Altersvorsorge auf die Akteure des Systems als Ganzes verschoben werden. Damit ist sowohl die private als auch die gesetzliche Absicherung gemeint.

Weitergehende Analyse nach Geschlecht Berufsstatus und Alter

Die Analyse der Hinderungsgründe wurde um Betrachtungen nach Geschlecht, Berufsstatus erweitert und Alter. Für jede dieser Gruppen wurde eine getrennte Faktorenanalyse durchgeführt. Die zuvor vorgestellte vierteilige Faktorenstruktur und deren inhaltlicher Zusammensetzung konnte weitgehend auch in den gruppenspezifischen Vergleichen bestätigt werden. Sie kann somit als stabil und zur Verallgemeinerung geeignet angesehen werden.

Die beobachteten Gruppenunterschiede waren zwar geringfügig aber aufschlussreich. Die detaillierten Ergebnisse dazu sind im Anhang I dargestellt. Die wichtigsten Erkenntnisse lauten wie folgt:

In Hinblick auf die *geschlechtsspezifischen* Unterschiede war die Reihenfolge der Faktoren bemerkenswert (vgl. Tab. 1 im Anhang I). Während bei den männlichen Befragten „Überforderung und Unsicherheit“ den ersten und zugleich mit Abstand stärksten Faktor ausmachte, nahm er bei Frauen den zweiten Platz ein und besaß kleinere Erklärungskraft. Insgesamt verteilten sich die Anteile der erklärten Gesamtvarianz bei weiblichen Befragten ausgewogener zwischen allen Faktoren, während bei Männern eine starke Konzentration auf dem ersten Faktor erkennbar war. Somit war die Struktur der Hinderungsgründe von Frauen komplexer als die der Männer. Unter den „weiblichen“ Hinderungsgründen erlangte „Desinteresse und Gegenwartpräferenz“ die größte Bedeutung. Überraschenderweise bildeten die finanziellen Probleme den zweitstärksten Faktor bei Männern und erst den dritten Faktor bei Frauen. Wie in der Gesamtbetrachtung nahmen die systembezogenen Hinderungsgründe bei beiden Geschlechtern eine nachgeordnete Bedeutung ein.

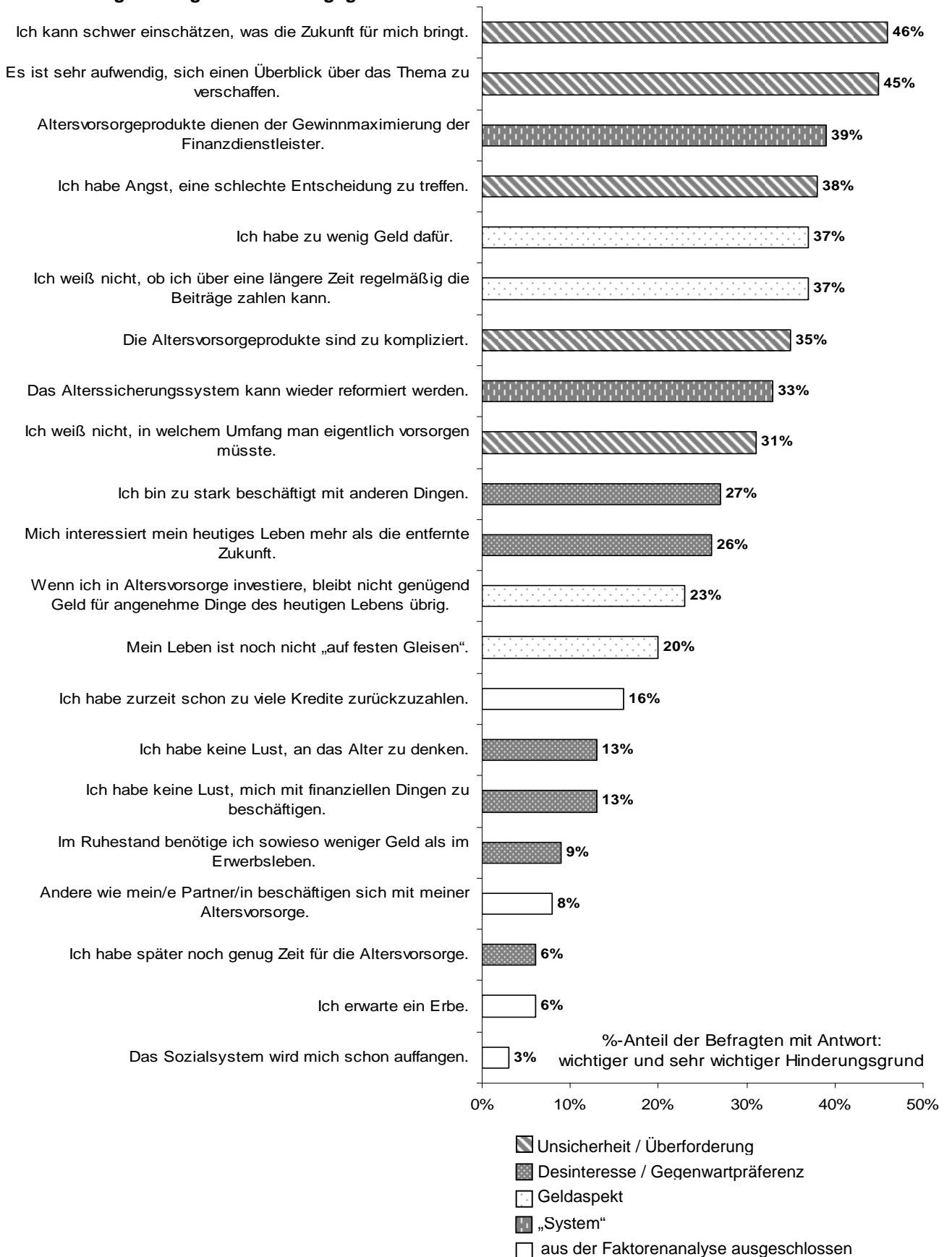
In Hinblick auf den *Berufsstatus* (vgl. Tab. 2 im Anhang I) kam es bei dem ersten Faktor „Überforderung und Unsicherheit“ zu interessanten Abweichungen. Die Arbeiter verstanden unter Unsicherheit auch die Reformmöglichkeit des Alterssicherungssystems. Bei Angestellten und in den anderen Gruppenvergleichen blieb dieser Hinderungsgrund zusammen mit Unzufriedenheit mit den privaten Anbietern dem Faktor „System“ zugeordnet. Die „Geldaspekte“ waren bei den Berufsgruppen Arbeiter und Angestellten vergleichbar. Bei Angestellten wurde zusätzlich ein fünfter Faktor gebildet, der inhaltlich allerdings als eine Ergänzung der Gegenwartpräferenz verstanden werden kann. Die Gruppe der Beamten und Selbstständigen wurde nicht betrachtet, weil die Datensätze den Anforderungen der Faktorenanalyse nicht genügten.

In der Betrachtung nach *Altersgruppen* war durch die Faktorenanalyse aus den oben angesprochenen Gründen ein Vergleich zwischen 20- bis 30-jährigen und 31- bis 55-jährigen Befragten möglich (vgl. Tab. 3 im Anhang I). Die vorgefundene Struktur der Hinderungsgründe wurde insbesondere in der älteren Altersgruppe bestätigt. In der jüngeren hingegen war eine inhaltliche Interpretation der Zusammenhänge schwer.

Rangordnung der Hinderungsgründe

Die Faktorenanalyse identifizierte formale, als Korrelation gemessene Zusammenhänge zwischen den Hinderungsgründen, 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. 8 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. Zur Information ist die Zuordnung der Hinderungsgründe gemäß der bereits dargestellten Faktorenanalyse gekennzeichnet.

Abb. 8: 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“ ganz vorne. Unter den ersten zehn Hinderungsgründen liegen 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 Gegenwartpräferenz“ 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 stark 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.

Der Faktor „Geldaspekt“ ist mit seinen zwei wichtigsten Ausprägungen, dass man keine finanzielle Mittel für Altersvorsorge hat oder Geldmangel in der Zukunft befürchtet, platziert in der Mitte der Rangreihung. Dies war eine Barriere für 37% der Befragten.

Zusammenfassung und Ausblick

Die Ergebnisse der Analyse der Hinderungsgründe bestätigen und systematisieren die bisherigen Erkenntnisse.²¹ 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 Altersvorsorgesparens, wonach finanzielle Fähigkeit und psychologisch fundierte Bereitschaft Grundlage einer Vorsorgehandlung darstellen.

Die vier-faktoriale Struktur der Hinderungsgründe ist ein zuverlässiges Maß der Barrieren, denen die Menschen beim Thema der Altersvorsorge ausgesetzt sind. Sie umfassen: Unsicherheit der Zukunft und Überforderung mit dem Thema; generelles Desinteresse und Gegenwartpräferenz; Geldaspekte und systembezogene Hinderungsgründe.

²¹ Siehe Fußnote 14

6. Eignung der Vorsorgeinstrumente

Methodik

Die Befragten gaben Urteile ab, ob die aufgelisteten Vorsorgeinstrumente ihrer Meinung nach für Altersvorsorge im Allgemeinen geeignet sind oder nicht. Die Frage war gezielt neutral formuliert, um die Situation zu vermeiden, dass die Güte der Instrumente unter der Berücksichtigung eigener finanziellen Möglichkeiten beantwortet wurde. Es lagen drei Antwortkategorien vor: „gut geeignet“, „nicht geeignet“ und „weiß nicht, weil zu wenig Kenntnis darüber“.

Die Abfrage individueller Ansichten sollte in erster Linie aufdecken, wie die Befragten die Altersvorsorge definieren. Der Hintergrund dieser Fragestellung war die aus der Risikoforschung und den Wirtschaftswissenschaften stammende Erkenntnis, dass Experten und Laien dieselben Sachverhalte unterschiedlich verstehen und interpretieren können. Folgen wie Fehlkommunikation und Verständnisprobleme sind offensichtlich. Daher war die Gegenüberstellung interessant, ob Altersvorsorgeinstrumente nach Auffassung der Befragten zweck- und zeitgebundene Produkte sind, indem sie primär der Altersvorsorge zugeschrieben sind und im Alter finanzielle Vorsorge gewährleisten. Als Beispiel dient hierfür die Gestaltung der Produkte der Riester-Rente aber auch der klassischen Renten- und Lebensversicherung. Dies entspricht der Experten-Definition der Altersabsicherung im engeren Sinne, die in der Fachliteratur als Altersversorgung bezeichnet wird.²² Auf der anderen Seite stehen verschiedene Formen des Vermögensaufbaus ohne formelle Zweckbindung, wie z.B. Immobilienbesitz und Kapitalbildung mit Investmentfonds, die für Altersvorsorge optional eingesetzt werden können.²³

In Hinblick auf die Altersvorsorge wurde diese Fragestellung bisher vernachlässigt, wobei Hinweise auf solche Diskrepanzen in der Sparpsychologie thematisiert werden.²⁴ Darüber hinaus ermöglichte die hier verwendete Fragestellung indirekt Schlüsse zum Stand des Finanzwissens (Financial Literacy).

Ergebnisse

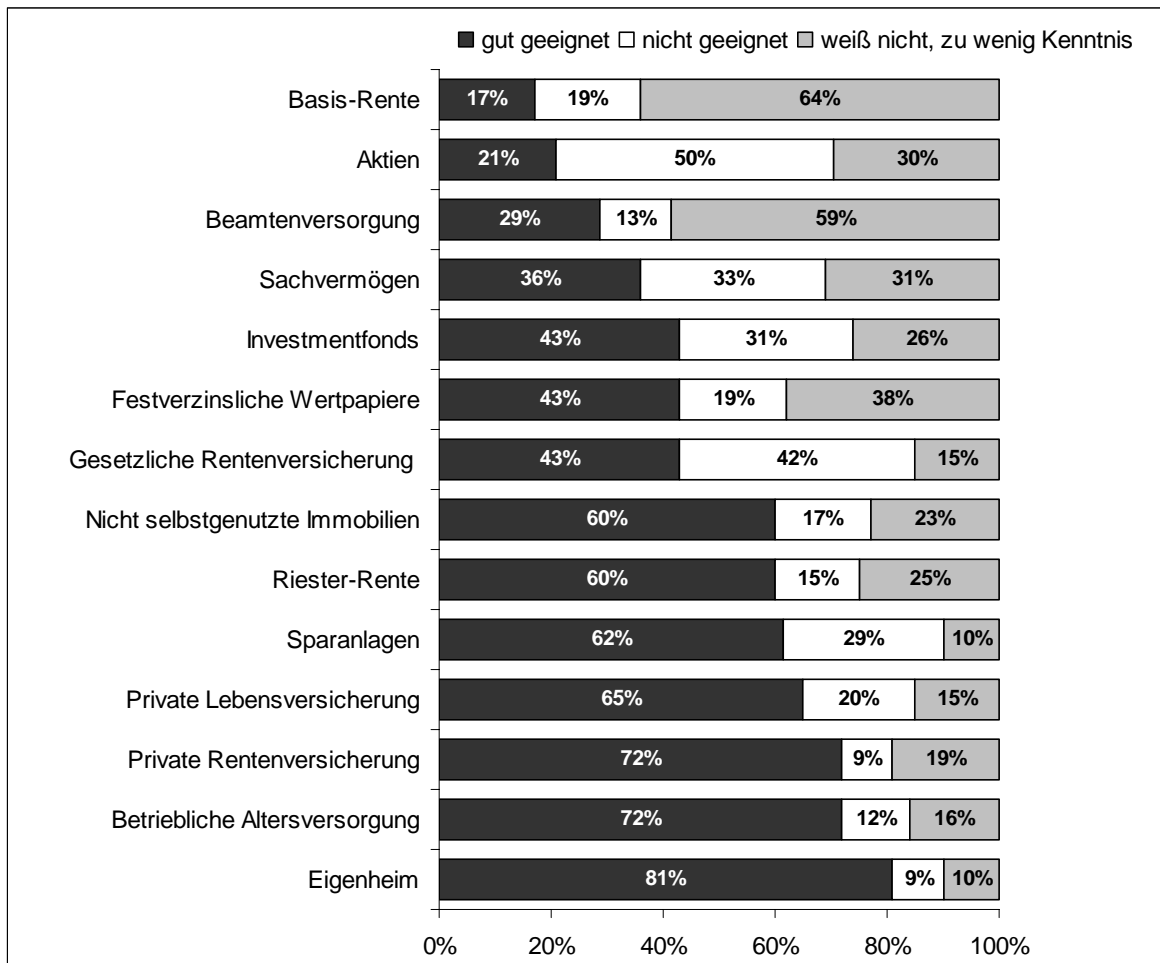
Die Ergebnisse zu jedem Vorsorgeinstrument sind in Abb. 9 zu finden. Es werden die Prozent-Anteile der Befragten dargestellt, die die jeweilige Antwortkategorie gewählt haben. Die Abbildung ist zeilenweise zu lesen. Es ist vorab darauf hinzuweisen, dass die Erkenntnisse über die Eignung der Instrumente Gemeinsamkeiten mit der Analyse der Assoziationen im Kapitel 8 zeigen.

²² Vgl. (Fürstenwerth 2001, S. 25).

²³ Darüber hinaus spricht man von einem erweiterten Begriff des Altersvermögens, der neben den angesprochenen Quellen des Alterseinkommens andere Elemente wie z.B. Sozialvermögen (Kinder, soziale Kontakte usw.) und Gesundheitsvermögen beinhaltet. Vgl. dazu (Reifner et al. 2003, S. 16-19).

²⁴ (Groenland et al. 1996) und (Katona 1975, S. insb. 230-233) zeigen, dass das Sparen im Alltagsverständnis anders definiert wird als in der Ökonomie. Katona spricht z.B. vom kontraktuellem und diskretionärem Sparen. Auch (Kistler 2003) kritisiert, dass in der empirischen Forschung zur Altersvorsorge Schlussfolgerungen zur „privaten Vorsorge“ verallgemeinert werden, ohne nachzufragen, was die Befragten unter diesem Begriff verstehen.

Abb. 9: Eignung der Instrumente zur Altersvorsorge



Eigenheim erlangte die mit Abstand größte Zustimmung als ein für Altersvorsorge geeignetes Instrument. Dieser Meinung waren 81% der Befragten. Die Ergebnisse stehen mit Erkenntnissen aus anderen Studien im Einklang.²⁵ So kann bestätigt werden, dass Wohneigenheim eine herausragende Rolle in den Vorstellungen der Menschen bezüglich der Altersabsicherung spielt. Die hohe Zustimmung für Wohneigentum ist in Anbetracht der Ersparnisse aus den wegfallenden Mietkosten nachvollziehbar. Stellt man die Hauptrolle der Altersvorsorge als Quelle finanzieller Leistungen im Ruhestand in den Mittelpunkt, ist die Eignung des Eigenheims jedoch zu hinterfragen.²⁶ Zu beachten sind z.B. die im gesamten Lebenszyklus einer Immobilie anfallenden Kosten für Renovierungen. Somit ist das Eigenheim eher als ergänzendes und nicht grundlegendes Vorsorgeinstrument zu sehen. Die Ergebnisse lassen vermuten, dass die Menschen diese Aspekte übersehen.

²⁵ Ähnliche Ergebnisse liefert die repräsentative Studie von Institut für Demoskopie Allensbach im Auftrag des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft sowie die Studie zur Altersvorsorge von der Postbank. In beiden Fällen wurde das Eigenheim hinter der GRV als „ideale Form der Altersabsicherung“ genannt. Vgl. dazu (IfD 2008, S. 9) und (Postbank 2008).

²⁶ Zu bemerken ist allerdings, dass die Nutzung eines Eigenheims für direkte finanzielle Vorsorge nicht ausgeschlossen und durch Verkauf und Verrentung einer Immobilie denkbar ist. Dieser Aspekt wird hier nicht weiter verfolgt, da die Verrentung von Immobilien in Deutschland noch nicht verbreitet ist. Zusammenfassend dazu vgl. dazu (Lang 2008), dort werden auch die Möglichkeiten der Implementierung dieses Produktes behandelt.

Die zweite Gruppe in der Rangfolge der positiven Antworten bildeten Instrumente, die man als „typisch“ für Altersvorsorge bezeichnen kann: betriebliche Altersversorgung und private Vorsorge wie Rentenversicherung, Lebensversicherung und Riester-Rente. Die Zustimmung von 60% bis zu über 70% der Befragten bestätigt, dass die Altersvorsorge in erster Linie als zweckgebundenes Sparen verstanden wird.

Darüber hinaus sind traditionelle Sparanlagen ohne Zweckbindung hoch platziert und werden sogar vor der Riester-Rente genannt. Jedenfalls haben fast zwei Drittel der Befragten die Sparanlagen als im Allgemeinen geeignet für die Altersvorsorge betrachtet, 10% waren unentschieden und 29% bewerteten dieses Instrument als nicht geeignet. Die private Lebensversicherung sahen 20 % der Befragten als nicht geeignet an. In Hinblick auf die Riester-Rente ist zudem auf den Anteil von „weiß nicht“ Angaben hinzuweisen. Fast jede Vierte gab zu, zu wenig Wissen zu haben, um sich ein eindeutiges Urteil über die Riester-Rente bilden zu können.

Die Liste der Instrumente, die von weniger als der Hälfte der Befragten als geeignet eingeschätzt wurden, eröffnet die gesetzliche Rentenversicherung. Die verschiedenen Meinungen dazu sind nahezu gleich verteilt. Knapp über 40% der Befragten lieferten jeweils positive und negative Einschätzungen. Dieses Ergebnis sollte vor dem Hintergrund der reformbedingten Veränderungen des Alterssicherungssystems und den damit einhergehenden öffentlichen Debatten gesehen werden. Wie bei der Analyse der Assoziationen (Kapitel 8) und der Berechnung der Alterseinkünfte (Kapitel 9) noch zu sehen sein wird, kann das negative Bild der GRV als Folge von nicht erfolgreich vermittelten Reformen gelten. Hinweise dafür geben Studien, die zeigen, dass die Menschen sich nicht ausreichend informiert fühlen.²⁷

Ein überraschendes Ergebnis war, dass festverzinsliche Wertpapiere und Investmentfonds von genauso vielen Befragten als geeignet betrachtet wurden wie die gesetzliche Rentenversicherung (43%). Die Unkenntnis bezüglich der Eignung von festverzinslichen Wertpapieren als Instrument der Altersvorsorge war größer als bei Investmentfonds, was wahrscheinlich auf Werbeaktionen der privaten Finanzdienstleister für Investmentfonds zurückzuführen ist. Aktien wurden von der Hälfte der Befragten als nicht für die Altersvorsorge geeignet bezeichnet. 20% der Befragten sahen sie als geeignet an, während zu wenig Wissen von einem Drittel der Stichprobe zugegeben wurde.

Die größten Probleme bei der Einstufung der Vorsorgeinstrumente traten bei der Beamtenversorgung und der Basis-Rente auf. Der Anteil der Uninformierten („weiß nicht“ Antworten) machte die überwiegende Mehrheit der Angaben aus. Da diese beiden Instrumente gruppenspezifisch sind, ist die Unkenntnis nachvollziehbar.

Zusammenfassung und Ausblick

Die Hauptidee in Hinblick auf das Verständnis der Altersvorsorge ist, dass das Eigenheim in der Einschätzung der Befragten am häufigsten als das beste Instrument zur Altersvorsorge gesehen wurde. Darüber hinaus wurden jene Vorsorgeprodukte als geeignet betrachtet, die dem Zweck der Altersvorsorge verschrieben sind und erst nah am Renteneintrittsalter ausgezahlt werden. Andere Finanzprodukte ohne Zweckbindung wie Investmentfonds, Aktien usw. wurden für Altersvorsorge wesentlich seltener als geeignet erachtet.

²⁷ Vgl. (Reifner et al. 2003, S. 156-168).

Die Ausnahme bilden die traditionellen Sparanlagen, die im alltäglichen Verständnis die Funktion eines Vorsorgeproduktes fürs Alter übernehmen können. Diese Erkenntnis wirft die Frage nach den Gründen für diese Einschätzung auf. Die hierfür erforderliche Forschung könnte interessante Schlussfolgerungen für die Modifizierung der bisherigen Vorsorgeprodukte liefern.

Bei der Analyse der einzelnen Instrumente sind zudem die Riester-Rente und die gesetzliche Rentenversicherung anzusprechen. Im ersten Fall war die Zustimmung von 60% der Befragten zwar hoch, aber im Vergleich mit anderen Produkten und in Anbetracht der breiten öffentlichen Debatte zur Altersabsicherung sowie der Werbemaßnahmen der Privatwirtschaft bleibt dies wahrscheinlich hinter den Erwartungen der politischen Entscheidungsträger zurück und ist deshalb kritisch zu hinterfragen. Der Anteil der Unentschiedenen bestätigt die Bedenken. Auch die Gründe für die unterschiedliche Einschätzung der GRV als Vorsorgeinstrument sollten überprüft werden. Einflüsse könnten aus dem Bekanntenkreis der Befragten stammen oder aus Informationskampagnen zur Altersvorsorge. Hier besteht ebenfalls Forschungsbedarf.

7. Einschätzung der Wirkung der Reform 2001

Methodik

Vor dem Hintergrund des Forschungszieles ist die Frage interessant, inwieweit die Rentenreform 2001 Verhaltensweisen und Einstellungen der Befragten bezüglich ihrer eigenen Altersvorsorge verändert hat. Die Einführung der Riester-Rente wurde gezielt als Referenz gewählt, weil sie einen Wendepunkt in der Auseinandersetzung mit der zusätzlichen Altersvorsorge setzt. Damit sind sowohl die aus historischer Perspektive seit der Nachkriegszeit bahnbrechenden Veränderungen des Alterssicherungssystems gemeint, wie Förderung der kapitalgedeckten Altersvorsorge, als auch der Wandel in der Denkweise, wodurch private Vorsorge an Bedeutung gewinnt.²⁸ Noch nie zuvor war die Notwendigkeit einer Zusatzvorsorge ein so oft diskutiertes Thema in der öffentlichen Debatte.

Der Entwicklungstest hat unter anderem bestätigt, dass die Einführung der Riester-Rente einen festen Anker in den Denkstrukturen der Testpersonen darstellt. Damit wurde die Anwendbarkeit der retrospektiven Frage in dieser Erhebung positiv geklärt.

Den Befragten wurde die folgende Frage gestellt: „Seit der Einführung der Riester-Rente 2001 wird viel über zusätzliche Altersvorsorge gesprochen. Hat dies Ihren Umgang mit Ihrer eigenen Altersvorsorge beeinflusst?“ Anschließend wurde eine Liste von neun Aussagen (Items) präsentiert, die unterschiedliche Aspekte beschreiben, wie z.B. die Informationssuche zur Altersvorsorge und Veränderungen des Bewusstseins über das Drohen eines Geldmangels im Ruhestand. Als Grundlage für die Auswahl und Ausformulierung dieser Aspekte diente ein Modell der Altersvorsorgebereitschaft, das in dem theoretischen Teil des Dissertationsprojektes erarbeitet wurde. Es orientiert sich am Precaution Adoption Process Modell von Weinstein (1982) und am Modell des Vorsorgeprozesses von Leinert (2006).

²⁸ Die demoskopischen Untersuchungen bestätigen folgende Trends: Rentenkürzungen aus GRV sind den Deutschen bewusster als noch in den 90-er Jahren – vgl. (Noelle-Neumann und Köcher 2002, S. 647); großes Interesse an privater Altersvorsorge ist vorhanden – vgl. (IfD 2001). Zudem sind die Deutschen größtenteils der Meinung, dass man sich mit Altersvorsorge regelmäßig beschäftigen sollte – vgl. dazu (IfD 2006a, S. 3). Der Anteil derjenigen, die sich seit 2006 näher mit „ihrer finanziellen Lage im Alter“ auseinandergesetzt haben, ist in den darauf folgenden zwei Jahren deutlich gestiegen – vgl. (IfD 2008).

Das Modell der Altersvorsorgebereitschaft beschreibt folglich eine stufenweise Beschäftigung mit dem Thema der Altersvorsorge, die im Ergebnis zum Vertragsabschluss führt (vgl. Tab. 3). Grundlegend für das Modell sind die beiden Bausteine *Vorsorgeplanung* und *Vorsorgesparen*. Während die erste Phase „Problemerkennung“ und „Auseinandersetzung“ mit dem Thema beinhaltet, umfasst die zweite Phase die „Entscheidung“ für oder gegen das Altersvorsorgesparen und die „Umsetzung“ dieser Entscheidung. Nach dem theoretischen Ansatz gilt: je weiter fortgeschritten die Beschäftigung mit dem Thema Altersvorsorge ist, desto stärker ist die Bereitschaft zur Altersvorsorge ausgeprägt.

Tab. 3: Theoretisches Modell der Altersvorsorgebereitschaft (Umriss)

Bereitschaftsstufe:		Beispiele von Verhaltensausrägungen:	Indikatoren, Items wörtlich:
Vorsorgeplanung	Problem-erkennung	Bewusstsein über Drohen eines Geldmangels im Ruhestand	Seitdem [Einführung der Riester-Rente] gilt für mich: ...dass auch mir Geldmangel im Ruhestand drohen kann.
	Auseinander-setzung	o Interesse an / Aufmerksamkeit für Thema der Altersvorsorge	... dass ich Medienberichte zum Thema Altersvorsorge, sei es in Presse, Radio oder Fernsehen, mit Interesse verfolge.
		o Nachdenken über eigene Altersvorsorge	... dass ich mir generell mehr Gedanken über den Stand meiner eigenen Altersvorsorge mache.
		o Informationssuche und -Verarbeitung:	... dass ich bereits unterschiedliche Möglichkeiten der Altersvorsorge verglichen und für meine Bedürfnisse geprüft habe. ... dass ich stärker bereit bin, mich zu meiner Altersvorsorge von Fachleuten beraten zu lassen. ... dass ich stärker motiviert bin, mich mit einer Berechnung meines Alterseinkommens zu beschäftigen. ... dass das Thema Altersvorsorge mit meinen Bekannten/meiner Familie häufiger diskutiert wird.
		<i>Kontrollfrage:</i>	... dass mein Interesse an der Altersvorsorge im Laufe der Zeit nachgelassen hat.
Vorsorgesparen	Entscheidung	Altersvorsorgeabsicht	... dass ich mir überlege, (noch) mehr für das eigene Alter vorzusorgen.
	Umsetzung	Abschluss eines Altersvorsorgevertrages	Vertragsabschluss für Altersvorsorge nach oder vor 2001 (Nominalskala). Falls der Abschluss nach 2001 erfolgte, wurde gefragt, inwieweit die Debatte um die Rentenreform den Befragten zu dieser Entscheidung angeregt hat (5-stufige Ratingskala).

Nicht alle Etappen müssen jedoch in der beschriebenen Reihenfolge durchschritten werden. Jede Stufe wird zudem durch psychologische Einflussgrößen wie Emotionen oder Selbstdisziplin mitbestimmt. Folglich müssen die von den Befragten angegebenen Verhaltenstendenzen in der Realität nicht ausschließlich eine Folge der Rentenreform sein. Die Ergebnisse der Analyse sind also als individuelle Einschätzung der Befragten zu interpretieren, inwieweit sie selbst die

Änderungen der eigenen Verhaltensweisen auf die Reform 2001 zurückführen. Im Endeffekt entsteht ein Selbstbild der Befragten.

Trotz der hier angesprochenen Individualität der Prozesse kann von einem verallgemeinerten Katalog der Indikatoren für Altersvorsorgebereitschaft ausgegangen werden. Sie orientieren sich an den einzelnen Stufen des theoretischen Modells zur Altersvorsorgebereitschaft und sind in der letzten Spalte der oben stehenden Tabelle dargestellt. Die angegebenen Verhaltensweisen stellen beispielhafte Ausprägungen der jeweiligen Stufe dar. Dies betrifft insbesondere „Auseinandersetzung“ mit dem Thema der Altersvorsorge, in der die Indikatoren nicht zwangsläufig als aufeinander folgend anzusehen sind.

Ergebnisse

Zuerst werden die Gesamtergebnisse für alle Befragten dargestellt. Dabei sollen Aussagen zur Wirkung der Rentenreform auf Vorsorgeentscheidungen diskutiert werden. Nach der Selbsteinschätzung der Befragten hinsichtlich der Wirkung der Rentenreform wird die objektive Messung mittels der Angaben zum Abschluss von Vorsorgeverträgen angesprochen. Im Weiteren stehen gruppenspezifische Unterschiede hinsichtlich der Bereitschaft zur Altersvorsorge im Mittelpunkt, soweit sie durch die vorliegende Untersuchung beurteilt werden können.

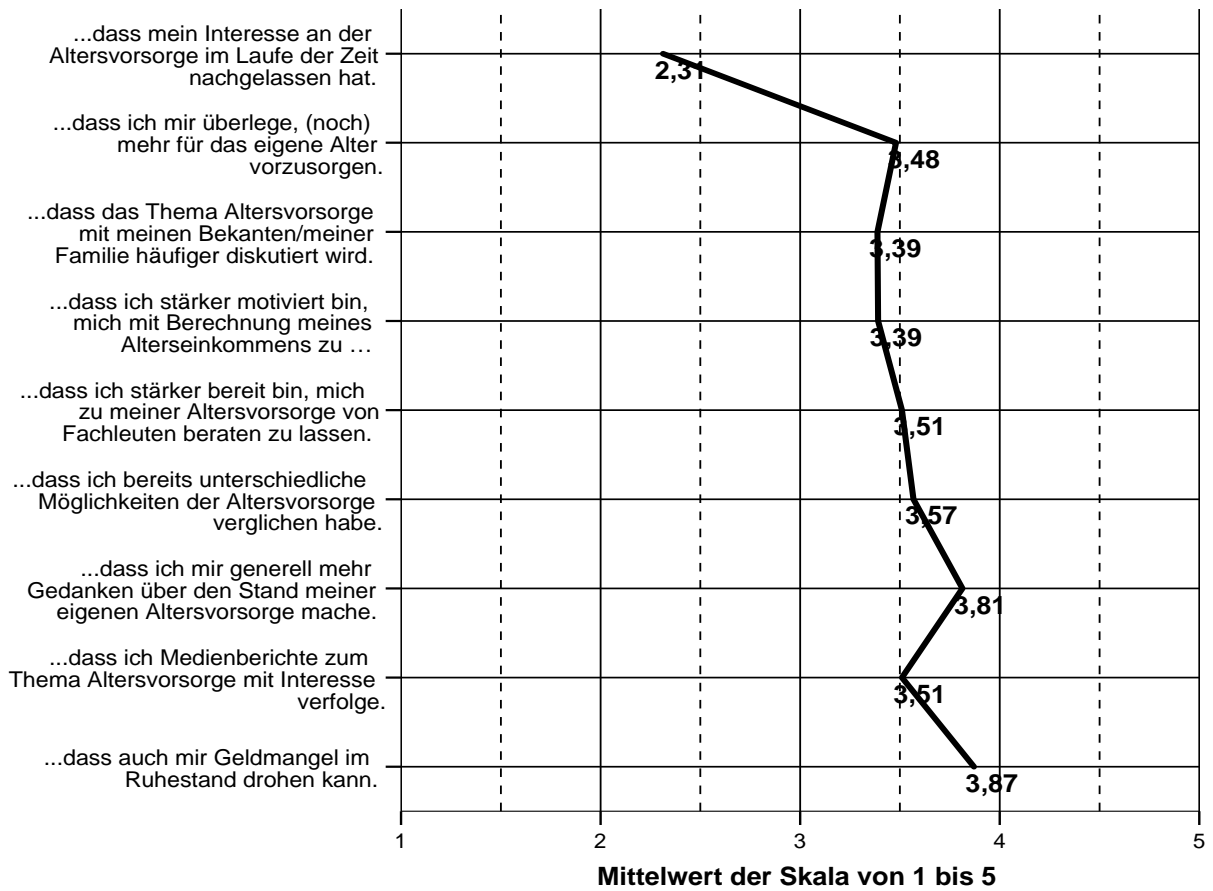
Gesamtbetrachtung der Altersvorsorgebereitschaft

Einen ersten Überblick über die Ergebnisse vermittelt die unten stehende Abbildung der Mittelwerte, die zu jedem Item über alle Befragten berechnet wurden. Sie ist von unten nach oben zu lesen. Die Verbindungen zwischen den Punkten der Mittelwerte dienen zur Verdeutlichung der Profile. Die Items wurden auf einer 5-stufigen Likertskala abgefragt. 1 bedeutet eine starke Ablehnung („stimme gar nicht zu“) und 5 eine starke Zustimmung („stimme sehr zu“).

Es ist ersichtlich, dass die Mittelwerte aller Items überwiegend in einem Bereich zwischen 3 und 4 liegen, woraus man auf eine leichte und generelle Zustimmung zu Verhaltensänderungen schließen kann. Eine Ausnahme ist das letzte Item, dessen Antwortangaben im Durchschnitt 2,3 betragen. Die Ablehnung der Kontrollfrage, dass das Interesse am Thema Altersvorsorge zurückgegangen ist, bestätigt im Umkehrschluss die anderen Aussagen und entkräftet den Einwand einer möglichen Zustimmungstendenz.²⁹

²⁹ Die Zustimmungstendenz liegt vor, wenn die Befragten einer Frage ohne Bezug zum Frageinhalt zustimmen. Sie stellt eine Form der Antwortverzerrungen dar. Die inhaltlich „gedrehten“ Fragen helfen diesen Fehler zu entdecken. Andere Antwortverzerrungen wie insbesondere soziale Erwünschtheit sind hier nicht ausgeschlossen. Mehr dazu vgl. (Schnell et al. 2005, S. 354-356).

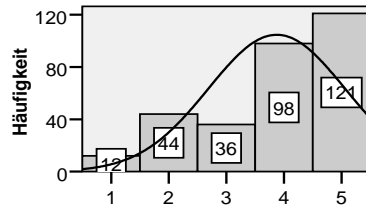
Abb. 10: Einschätzung der Wirkung der Rentenreform 2001



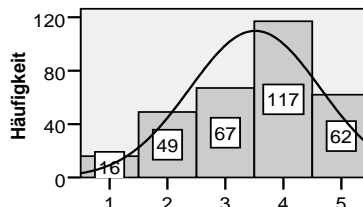
Neben der Betrachtung der Mittelwerte ist zugleich der Streuungsbereich der Antworten relevant. Er kann den Histogrammen in Abb. 11 entnommen werden. Mit Ausnahme der Kontrollfrage liegt der Modalwert jeweils bei 4 oder 5, was einer generell deutlichen Zustimmung entspricht. Die Streuung der Antworten gemäß der Standardabweichung ist vergleichbar und liegt im Bereich 1,1 und 1,3.

Abb. 11. Histogramme der Items zur Einschätzung der Wirkung der Rentenreform 2001

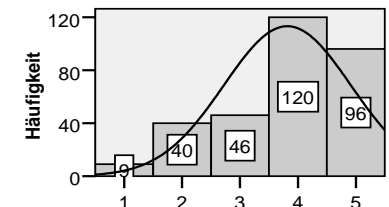
(1) Bewusstsein über Drohen des Geldmangels im Ruhestand



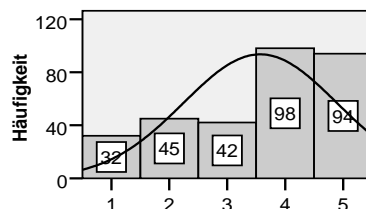
(2) Interesse an Medienberichten zum Thema Altersvorsorge



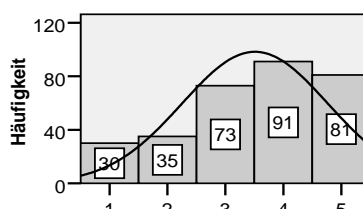
(3) Mehr Gedanken über den Stand eigener Altersvorsorge



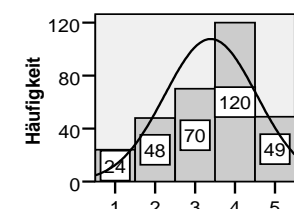
(4) Vergleich unterschiedlicher Möglichkeiten der Altersvorsorge



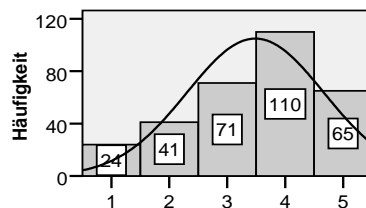
(5) Stärkere Bereitschaft für Fachberatung zur Altersvorsorge



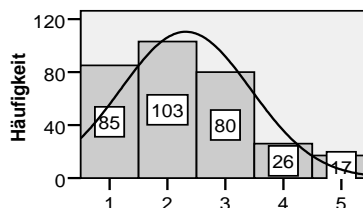
(6) Häufigeres Diskussionsthema im Familien- und Freundeskreis



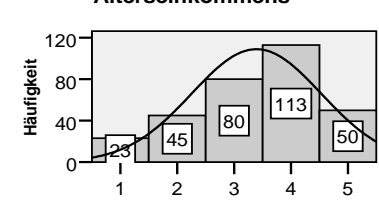
(7) Überlegen über den Auf- bzw. Ausbau der Altersvorsorge



(8) Rückgang des Interesses am Thema Altersvorsorge



(9) Stärkere Motivation für Berechnung des Alterseinkommens



Die größten Zustimmungswerte von durchschnittlich fast 4 erzielte die auf Stufe 1 des theoretischen Modells angesiedelte Aussage, dass sich die Befragten infolge der Reform 2001 bewusster waren, vom Problem der Versorgungslücke persönlich betroffen werden zu können. Dies ist insofern interessant, als hier ein „Ich-Bias“ zu vermuten war. Dies besagt, dass Menschen dazu tendieren, das Eintreten von Gefahren und Risiken bei anderen als wahrscheinlicher als bei sich selbst einzuschätzen. Übertragen auf die Problematik der Altersvorsorge würde sich der Bias darin ausdrücken, dass man über die Probleme der Alterssicherungssysteme zwar informiert ist, aber die individuelle Bedrohung übersieht.³⁰

Die Auseinandersetzung mit dem Thema Altersvorsorge kommt als zweite Stufe des theoretischen Modells dadurch zum Ausdruck, dass die Befragten an Medienberichten zum Thema Altersvorsorge interessiert waren und sich deutlich mehr Gedanken über den Stand eigener

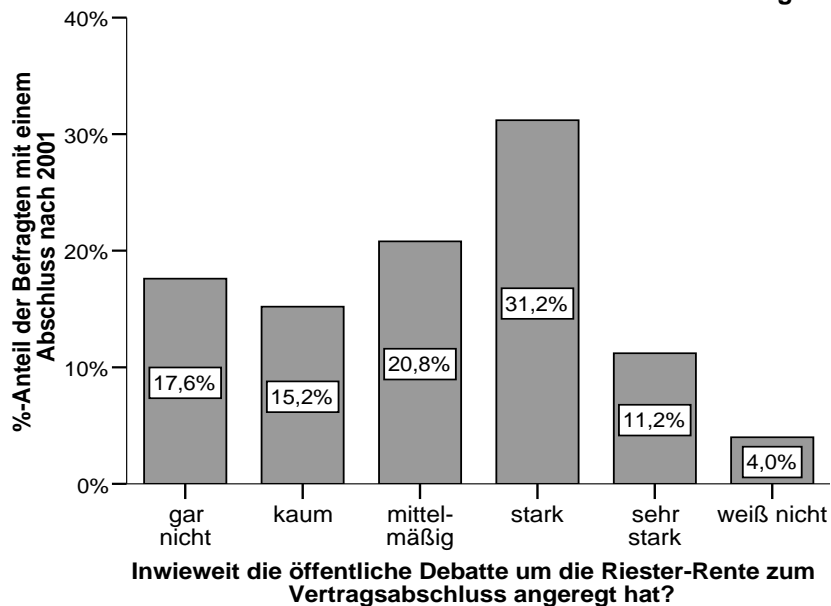
³⁰ Ein Beispiel dafür liefert die wiederholte Trendbefragung von IfD Allensbach zu zwei Fragen „Glauben Sie, dass die Renten auch in Zukunft gesichert sind, oder haben Sie da Zweifel“ und „Glauben Sie, dass Ihre Rente auch in Zukunft gesichert ist,...“, in der unterschiedliche Antwortmuster vorliegen und zwar mit Übergewicht der negativen Antworten für die Gesamt- und nicht die persönliche Entwicklung. Vgl. dazu (Noelle-Neumann und Köcher 2002, S. 646-647).

Altersvorsorge machten sowie sich mit den unterschiedlichen Möglichkeiten der Altersvorsorge teilweise vertraut machten. Darüber hinaus ließ sich ein Potenzial für eine weitere Auseinandersetzung mit Altersvorsorge beobachten. Die Bereitschaft, sich von Fachleuten beraten lassen, lag ebenfalls relativ hoch. Die Motivation dafür, die möglichen Alterseinkünfte berechnen zu lassen, erlangte hingegen eine im Durchschnitt niedrigere Einschätzung von knapp 3,4. Die Histogramme verdeutlichen, dass eine Fachberatung gegenüber einer konkreten Handlung wie der Berechnung der Alterseinkünfte bevorzugt wurde. Bei der Frage nach der Berechnung waren vergleichsweise mehr Befragte unentschieden oder stimmten nur leicht zu. Deutlich weniger waren hingegen fest entschlossen, eine Berechnung durchzuführen als ein Beratungsgespräch wahrzunehmen. Diese Diskrepanzen sind überraschend, weil die Analyse der möglichen Finanzsituation im Alter in der Regel Gegenstand einer Beratung ist. Die Erklärung mag darin liegen, dass die beiden Handlungen in den Denkstrukturen der Menschen unterschiedlich interpretiert und somit mit unterschiedlichen Bedeutungen versehen werden. Möglich ist, dass im Allgemeinverständnis Fachberatung als unverbindlich angesehen wird, während Berechnung einen präzisen, rechnerischen Vorgang vermuten lässt. Zudem können die beiden Instrumente in der Wahrnehmung der Menschen unterschiedliche Ziele verfolgen. Während die Fachberatung zur Altersvorsorge dem Abschluss eines Vorsorgeproduktes dienen kann, hat die Berechnung der Alterseinkünfte eher einen informationsbezogenen Charakter.

Die folgende Stufe des theoretischen Modells für Altersvorsorgebereitschaft beschreibt die Entscheidung für Altersvorsorge, die der Absicht zu einer konkreten Vorsorgehandlung vorausgeht. Die Bereitschaft, die Altersvorsorge auf- bzw. auszubauen lag um den Mittelwert 3,5. Die Auswertung der zusätzlichen Variablen, wann der letzte Altersvorsorgevertrag abgeschlossen wurde, liefert Ergebnisse für die Wirksamkeit der Reform in Hinblick auf eine Umsetzung der Vorsorgeabsicht, was der letzten Etappe des theoretischen Modells zuzuordnen ist.

Wie im Kapitel 4 zur Stichprobenbildung angeführt, haben sich 61% der bereits vorsorgenden Befragten (125 von 203 Befragten) für ein Altersvorsorgeprodukt nach der Einführung der Rentenreform entschieden. Diese Probanden wurden zusätzlich danach gefragt, inwieweit „die Rentenreform 2001 oder die öffentliche Debatte um die Riester-Rente [sie] zu diesem Vertragsabschluss angeregt“ hat. Wie aus Abb. 12 hervorgeht, fühlten sich über ein Drittel dadurch nicht motiviert und 20% nur mittelmäßig. 42% geben eindeutig an, den letzten Vorsorgevertrag infolge der Reform abgeschlossen zu haben. Fünf Befragte verweigerten die Antwort. Die Produkte der Riester-Rente wurden am häufigsten gekauft (87 von 125 Befragten).

Abb. 12: Einfluss der Rentenreform 2001 auf den Abschluss eines Altersvorsorgevertrages



Gruppenvergleiche

Im Weiteren ist die gruppenspezifische Analyse zu Einschätzung der Wirkung der Reform 2001 von Bedeutung. Die Profile der nach Geschlecht, Alter und Berufsstatus differenzierten Befragten sind in Abb. 13 dargestellt, die erneut das Stufenmodell zur Vorsorgebereitschaft wiedergibt. Alle angesprochenen Unterschiede in Bezug auf Alter, Berufs- und Vorsorgestatus sind anhand eines U-Tests auf Signifikanz überprüft worden.³¹

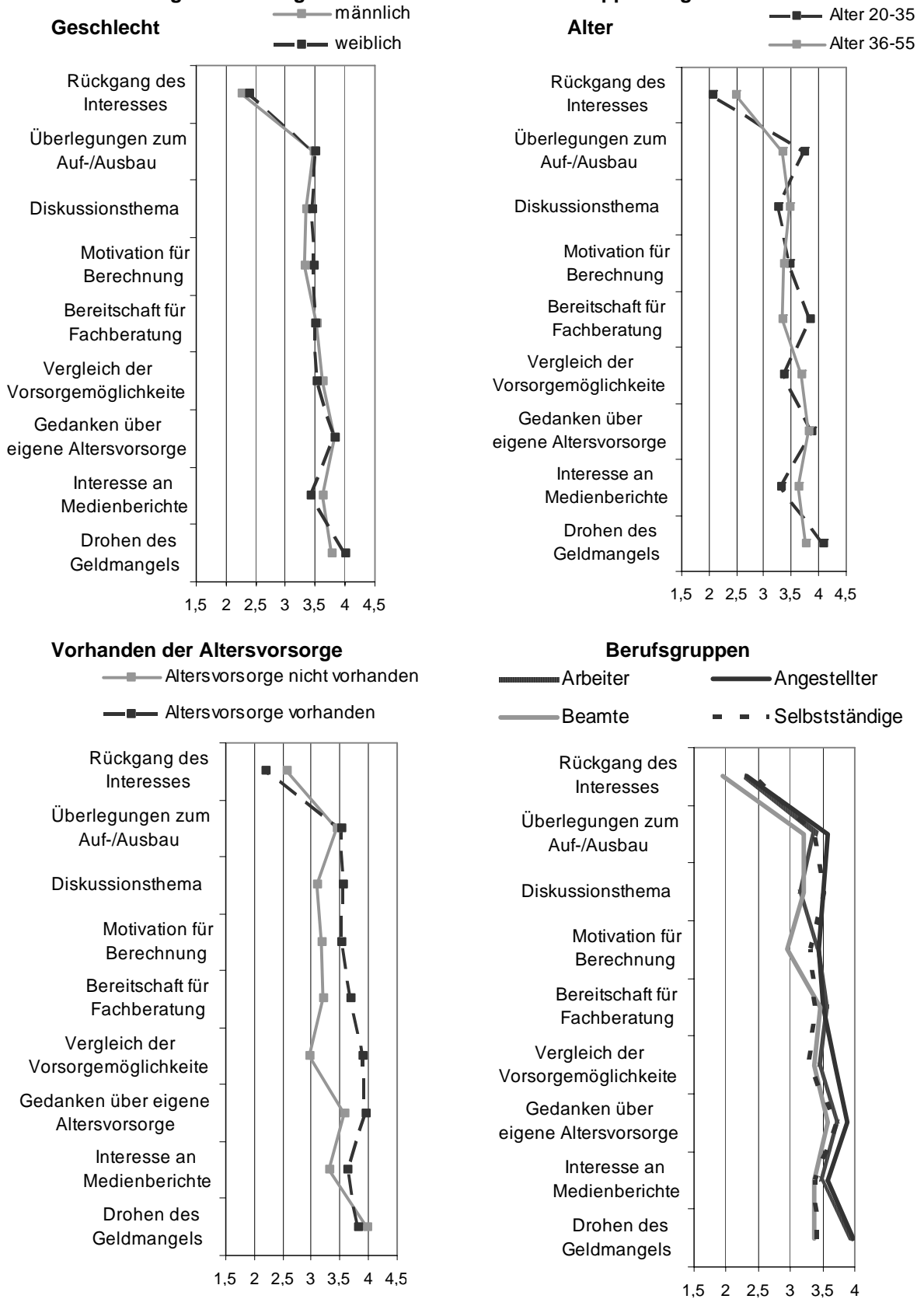
Interessanterweise zeigen sich keine *geschlechtsbedingten* Unterschiede. Der Verlauf der Profile von Frauen und Männern ist nahezu deckungsgleich.

In Bezug auf das *Alter* werden Differenzen in einem Vergleich zwischen 20- bis 35-jährigen und 36- bis 55-jährigen Befragten in allen Stufen des theoretischen Modells zur Altersvorsorgebereitschaft am deutlichsten.

Die differenzierte Analyse nach vier Altersgruppen (20-25, 26-35, 36-45 und 46-55 Jahre) gab einen klaren Hinweis darauf, dass die erste und zweite Altersgruppe ähnliche Mittelwertprofile hatten, während die dritte Altersgruppe einem vergleichbaren Trend wie die vierten Gruppe folgte. Die Vergleiche zwischen den 20- bis 45-Jährigen und den 46- bis 55-Jährigen zeigten zwar eine unterschiedliche Einschätzung der Wirkung der Reform, dies war aber bei einer kleineren Zahl der Verhaltensausrprägungen zu beobachten. Damit scheint die vorgenommene Differenzierung nach Alter bis zum und über dem 35. Lebensjahr als richtig.

³¹ Die Wahl des nicht-parametrischen U-Tests ergab sich daraus, dass die betrachteten Items nicht normalverteilt waren. Die Ergebnisse sind Anhang II zu entnehmen. Die getestete Nullhypothese war, dass die Mittelwerte der Vergleichsgruppe gleich sind. Ziel war es, nur jene Items zu analysieren, bei denen die verglichenen Gruppen sich in ihren Antworten signifikant voneinander unterschieden, so dass vorgefundene Abweichungen nicht zufällig, sondern statistisch nachweisbar sind.

Abb. 13. Einschätzung der Wirkung der Rentenreform 2001 im Gruppenvergleich



So war den Befragten aus der jüngeren Altersgruppe nicht nur die Tatsache stärker bewusst, dass ihnen im Ruhestand Geldmangel drohen kann; sie zeigten auch in Hinblick auf das Informationsverhalten (Stufe 2 des Modells) eine größere Bereitschaft für eine Fachberatung als die Älteren. Diese Altersgruppe hatte hingegen ein größeres Interesse an Medienberichten zur Altersvorsorge. Beide Altersgruppen waren allerdings vergleichbar stark motiviert, die Alterseinkünfte zu berechnen.

In Hinblick auf die Vorsorgeabsicht, die zur letzten Stufe des Modells gehört, zeigten sich die unter 35-jährigen Befragten bereiter, (noch) einen Vorsorgeprodukt zu kaufen als die älteren Befragten.

Des Weiteren unterscheiden sich die Profile der Altersvorsorgebereitschaft auch abhängig davon, ob bereits *Altersvorsorgeprodukte vorhanden* sind oder nicht. Die Befragten mit mindestens einem Zusatzvorsorgeprodukt wiesen im Durchschnitt größere Werte der Zustimmung zu den postulierten Verhaltensänderungen auf als die Befragten ohne Extra-Vorsorge. Dies betrifft insbesondere den Grad der Auseinandersetzung mit Altersvorsorge, die der zweiten Stufe des theoretischen Modells entspricht. Auf der ersten Stufe - der Problemerkennung, dass man von Geldmangel im Alter betroffen werden kann - und der dritten Stufe hinsichtlich des (weiteren) Ausbaus der Altersvorsorge gab es keine signifikanten Unterschiede.

Im Durchschnitt interessieren sich die Befragten mit Altersvorsorgeprodukt stärker für Medienberichte zum Thema Altersvorsorge, machen sich generell mehr Gedanken über den Stand der eigenen Altersvorsorge und haben verständlicherweise unterschiedliche Absicherungsmöglichkeiten bereits verglichen und auf ihre Bedürfnisse überprüft. Zudem sind sie eher bereit, eine Fachberatung zur Altersvorsorge in Anspruch zu nehmen und motivierter eine Berechnung der Alterseinkünfte vorzunehmen als die Befragten ohne Altersvorsorge.

Es soll hier nicht der Eindruck erweckt werden, dass die Rentenreform keinen Einfluss auf die Befragten ausgeübt hat, die bislang keine zusätzliche Altersvorsorge hatten. Deren Einschätzungen lagen durchschnittlich ebenfalls im positiven Bereich über dem neutralen Punkt 3, waren aber kleiner als die der Vergleichsgruppe.

Bei Betrachtung des *Berufsstatus* fällt auf, dass Angestellten und Arbeitern bewusster war als Beamten und Selbstständigen, dass sie im Ruhestand vom Problem des Geldmangels betroffen sein können. Im Mittel lagen die Antworten für Angestellte und Arbeiter bei 4 und für Beamte und Selbstständige bei 3,4. Beamte vertreten auch eine neutrale Position hinsichtlich der Aussage zur Motivation, die eigenen Alterseinkünfte zu berechnen.³²

Zusammenfassung und Ausblick

Die über Aussagen zur Vorsorgebereitschaft und zum Vorsorgeverhalten gewonnenen Erkenntnisse bestätigen einen Einfluss der Rentenreform 2001. Insbesondere ist keine ablehnende Haltung unter den Befragten festzustellen, was angesichts der lang anhaltenden, oft mit negativen Inhalten belegten Debatte möglich gewesen wäre.

Die Art der Wirkung auf die Vorsorgebereitschaft ist gruppenspezifisch. Hervorzuheben ist, dass jüngere Befragte (Altersgruppe 20-35 Jahre) seit Einführung der Riester-Rente stärker motiviert sind, sich von Fachleuten beraten zu lassen als ältere Befragte (Altersgruppe 35-55 Jahre). Beide

³² Dies steht im Einklang mit den im Kapitel 9 besprochenen Ergebnissen zur Durchführung einer Berechnung von Alterseinkünften, die zeigen, dass Beamte seltener eine solche Berechnung vornehmen als die anderen Berufsgruppen.

Altersgruppen waren aber vergleichbar motiviert, die möglichen Alterseinkünfte zu berechnen. Die Differenzierung der beiden Instrumente (Fachberatung zur Altersvorsorge bzw. alleinige Berechnung der Alterseinkünfte) scheint von Bedeutung zu sein. Dies weist auf die Wichtigkeit einer neutralen, d.h. nicht auf Verkauf ausgerichteten Finanzberatung.³³ Zudem war die ältere Altersgruppe an Medienberichten mehr interessiert.

Auffällig sind zudem unterschiedliche Profile hinsichtlich des Berufsstatus. Die Reform hatte den kleinsten Einfluss auf Beamte.

Der objektiv messbare Indikator für die Wirksamkeit der Reform 2001 - Abschlussquoten - bestätigt das positive Bild. Die Mehrheit der Befragten hat mindestens ein Vorsorgeprodukt nach 2001 gekauft. Da die Befragten im unterschiedlichen Alter waren, ist es ausgeschlossen, dass nur die Jüngeren Altersvorsorge betrieben haben. Im Rahmen der Stichprobe wurde überwiegend eine Riester-Rente gewählt.

Teil C: Psychologische Einflussfaktoren

8. Assoziationsraum zum Begriff „eigene Altersvorsorge“

Methodik

Assoziationen werden als objektbezogene, automatische und spontane Verbindungen einzelner individuell geprägter Gedächtnis- und Gefühlsinhalte verstanden.³⁴ Sie ermöglichen somit den inhaltlichen und emotionalen Gehalt des betrachteten Sachverhalts zu ermitteln.

Am Anfang des Fragebogens werden die Befragten gebeten, die ersten vier Gedanken aufzuschreiben, die ihnen durch den Kopf gehen, wenn sie an ihre eigene Altersvorsorge denken. Das Konzept, zu dem die Assoziationen angegeben wurden, war folglich „eigene Altersvorsorge“. Für jede Assoziation war eine getrennte Zeile vorgesehen, in der die Reihenfolge der Nennungen von 1 bis 4 kenntlich gemacht wurde. Die Antworten wurden primär als einzelne Worte und Wortgruppen angegeben, seltener als ausformulierte Aussagen. Das so gewonnene Material wurde einer Inhaltsanalyse unterzogen.³⁵ Als zu interpretierende Zählereinheit galt ein ganzer Eintrag in einer Zeile. Ziel der Analyse war eine Strukturierung der Assoziationen. Dies erfolgte, indem zwei unabhängige Teams ein Kategorienschema aufgrund einer inhaltlichen Durchsicht der Assoziationen erarbeitet und dann die einzelnen Assoziationen den entsprechenden Kategorien zugeordnet haben. Die Kategorien wurden dann zu größeren Gruppen zusammengefasst, die im Folgenden auch als Hauptkomponenten, Bedeutungskomponenten und Dimensionen bezeichnet werden. Die Oberbegriffe dafür wurden im Vorfeld nicht vorgegeben, sondern ergaben sich, wie das Kategorienschema, aus der Analyse des Textmaterials. Dabei stand der Inhalt im Vordergrund, wobei soweit es möglich war, eine emotionale Bewertung der Assoziationen (positiv, negativ, neutral) berücksichtigt wurde.³⁶ In die Auswertung gingen 951 Worte bzw. Aussagen ein, womit im Durchschnitt mehr als 3 Nennungen auf jeden Befragten entfallen sind. Die hier präsentierte Auswertung erfolgte in Form einer Frequenzanalyse (Häufigkeitszählung).

³³ Vgl. (Hubel 2008).

³⁴ Vgl. (Salcher 1978, S.74).

³⁵ Vgl. dazu zusammenfassend z.B. Mayring, S. 114 - 121

³⁶ Die Einordnung nach negativen, positiven und neutralen Emotionen wurde also nicht von den Befragten, sondern von dem Forschungsteam vorgenommen. Aus diesem Grund kann die dargestellte Interpretation mit Unschärfen behaftet sein.

Ergebnisse

Zuerst wird die inhaltliche Zusammensetzung des Assoziationsraumes zum Begriff „eigene Altersvorsorge“ und ihre emotionale Färbung untersucht. Hierfür werden Assoziationen hinsichtlich ihrer Häufigkeiten betrachtet (Frequenzanalyse). Im Weiteren wird die Wichtigkeit der einzelnen Assoziationen im gesamten Assoziationsraum analysiert, indem die Reihenfolge der Aussagen in den individuellen Angaben und damit die zugrunde liegende Hierarchie berücksichtigt wird.

Inhaltliche und emotionale Zusammensetzung des Assoziationsraumes

Aufgrund der Inhaltsanalyse lassen sich vier Hauptkomponenten der „eigenen Altersvorsorge“ erkennen. Die Ergebnisse auf aggregierter Ebene sind in Abb. 14. und in detaillierter Form in Abb. 15. dargestellt.

Abb. 14: Bedeutungskomponenten des Assoziationsraumes (Gesamtbetrachtung)

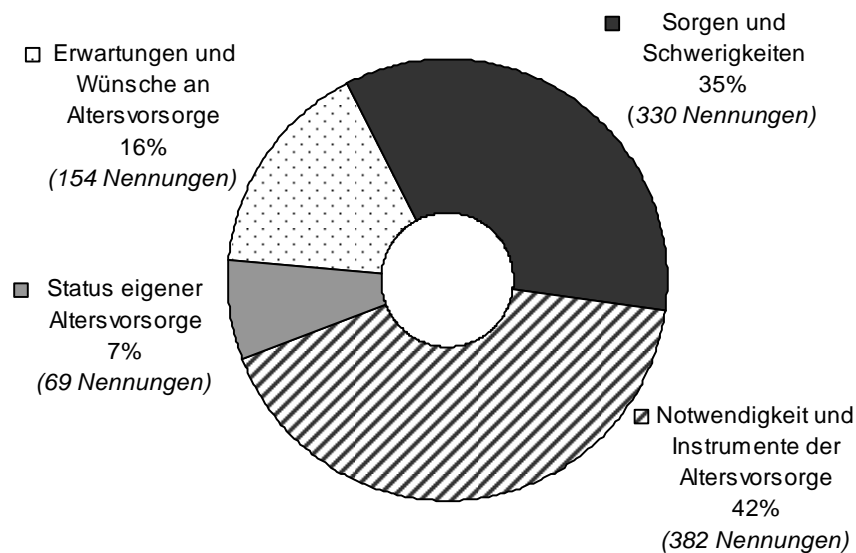
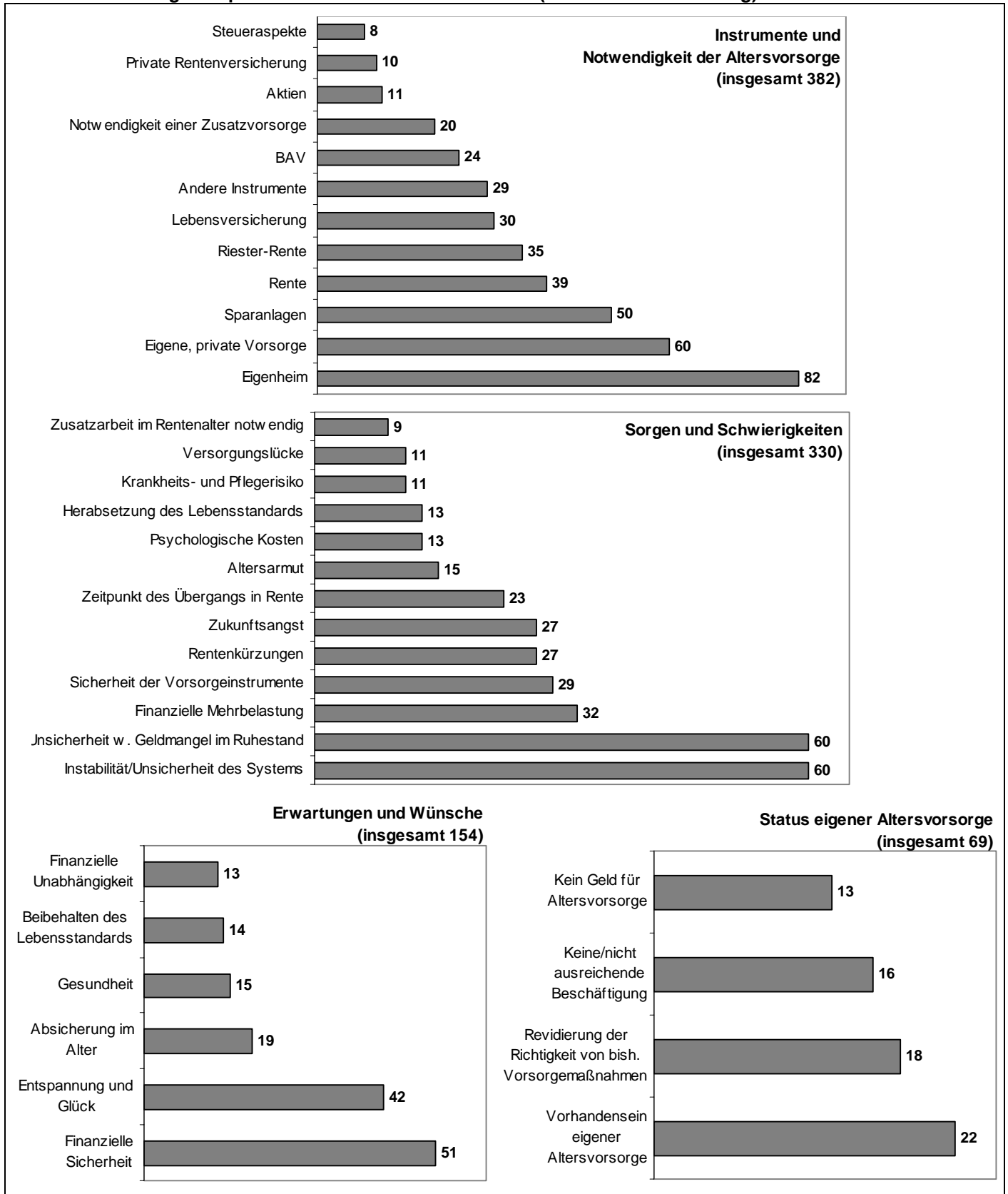


Abb. 15: Bedeutungskomponenten des Assoziationsraumes (detaillierte Betrachtung)



(1) Notwendigkeit und Instrumente der Altersvorsorge

Diese Bedeutungskomponente ist am stärksten vertreten. Insgesamt 42% aller Nennungen gehörten dieser Gruppe an. Im Durchschnitt hat jeder Befragte eine Assoziation hierzu angegeben. Darunter wurden überwiegend die Benennungen der Vorsorgeinstrumente zusammengefasst wie z.B. Eigenheim, Lebensversicherung, Sparanlagen, Rente usw. Hinzu kamen Assoziationen, die Rückschlüsse darauf ermöglichen, dass zusätzliche Altersvorsorge unvermeidbar ist. Die bewertenden Aussagen wie z.B. die Befürchtung der Befragten, dass die getroffenen Maßnahmen zur Altersvorsorge nicht ausreichend sind, wurden der Dimension „Sorgen und Schwierigkeiten“ zugeordnet. Die Assoziationen in dieser Komponente geben keine Hinweise auf die individuelle Vorsorgesituation des Befragten. Sie haben einen neutralen Charakter und bestehen aus objektiven Aussagen dazu, mit welchen Instrumenten die Altersvorsorge betrieben werden kann und dass sie notwendig ist.

(2) Sorgen und Schwierigkeiten

Die zweitgrößte Gruppe von 35% aller Nennungen bilden „Sorgen und Schwierigkeiten“, die die Befragten im Zusammenhang mit Altersvorsorge angeben. Auch hier nannte durchschnittlich jeder Befragte eine Assoziation. In diese Kategorie fallen alle Aussagen, die Unsicherheiten und Befürchtungen unterschiedlicher Art ausdrücken. An der ersten Stelle befindet sich die „Sorge“, dass man im Ruhestand zu wenig Geld zur Verfügung haben wird. Genauso oft wird die Instabilität und Unsicherheit des Alterssicherungssystems angesprochen. Auch die Sicherheit der privaten Vorsorgeinstrumente wird bezweifelt, allerdings von einem kleineren Anteil der Befragten. Weitere Stichworte für „Sorgen“ sind Rentenkürzungen, Versorgungslücke, Altersarmut und auf verschiedene Weise formulierte Zukunftsangst. Die mit der Erwerbsarbeit verbundenen Unsicherheiten betrafen die Frage, wann man in den Ruhestand gehen kann und ob man im Ruhestand zusätzlich arbeiten muss. In den Augen der Befragten treten die „Schwierigkeiten“ auf, weil die Beiträge zur Altersvorsorge zusätzliche Kosten herbeiführen und als zu hoch empfunden werden. Dies verursacht finanzielle Mehrbelastungen. Hierzu werden allerdings nur finanzielle Probleme gezählt, die Altersvorsorge erschweren können und nicht der Hinderungsgrund, dass der Befragte definitiv kein Geld für eigene Altersvorsorge hat. Darüber hinaus war das Thema der Altersvorsorge schwer nachvollziehbar und zeitaufwendig. In der Literatur spricht man in diesem Zusammenhang von psychologischen Kosten. Wörtliche Beispiele dieser Sammelkategorie umfassen Wortangaben wie „Zeitaufwand“, „Stress“ und „kompliziert“ als auch längere Aussagen wie „so kompliziert, keine Lust mich damit auseinanderzusetzen“, „Verdrängung, will nicht daran denken“ und „Aufbau Verfahren (Riester Rente) mit Behörden sehr kompliziert“. Insgesamt zeigt die Bedeutungskomponente „Sorgen und Schwierigkeiten“ ein breites Spektrum der Probleme, die mit dem Begriff „eigene Altersvorsorge“ in Zusammenhang gebracht werden. Zudem ist diese Dimension mit negativen Emotionen belastet.

(3) Erwartungen und Wünsche

Die Bedeutungskomponente „Erwartungen und Wünsche“ wird mit 16% der Nennungen deutlich seltener genannt. Sie ist für die Interpretation der Ergebnisse dennoch von großer Wichtigkeit, da sie Assoziationen beinhaltet, die sich positiv interpretieren lassen. Der leitende Gedanke schien hierfür zu sein: welche Ziele will ich mit Altersvorsorge erreichen bzw. für welche Zwecke will ich sie verwenden? Die am häufigsten genannte Assoziation dazu war die „finanzielle Sicherheit“. Damit verwandte Nennungen wie „Absicherung im Alter“, „finanzielle Unabhängigkeit“ und

„Beibehaltung des Lebensstandards“ bekräftigen die Aussagekraft und Wichtigkeit dieses Zieles. Objektbezogene Wünsche wie Reisen und Urlaub sowie generell formulierte Vorstellungen wie „ruhiges, sorgenfreies Leben im Alter“, „Gelassenheit“, „Zufriedenheit“ usw. wurden unter der Kategorie „Entspannung und Glück“ zusammengefasst. Unter der Kategorie „Gesundheit“ befinden sich die direkten Nennungen des Wortes Gesundheit sowie Synonyme wie „gesund bleiben“ und „Gesundheit erhalten“. Zu unterscheiden sind Assoziationen, die Befürchtungen über den Gesundheitszustand ausdrücken und zu der Komponente „Sorgen“ als Krankheits- und Pflegerisiko zugehörten.

(4) *Status eigener Altersvorsorge*

Die letzte und kleinste Dimension bilden Assoziationen zum Status der eigenen Altersvorsorge. Als Abgrenzungskriterium für diese Komponente dient die Auseinandersetzung mit der eigenen Absicherungssituation bzw. der Bezug auf die eigene Absicherungssituation. Hierbei geht es um Aussagen, die sich auf das konkrete Vorsorgeverhalten des Befragten beziehen und somit von der allgemein definierten Komponente „Vorsorgeinstrumente“ abtrennbar sind. Im Gegensatz zur Dimension „Sorgen“ lassen sich diese Assoziationen als überwiegend emotional neutral interpretieren. Folglich fallen darunter sachliche Feststellungen, ob man Altersvorsorge bereits besitzt oder nicht; dass man sich bisher zu wenig mit dem Thema beschäftigt hat und dass man momentan kein Geld für Altersvorsorge hat. Die Kategorie „Revidierung der Richtigkeit von bisherigen Vorsorgemaßnahmen“ drückt sich je nach Befragtem sowohl in Unsicherheit als auch Hoffnung aus, dass er / sie ausreichend und gut vorgesorgt hat. Die zwei Beispiele verdeutlichen den Inhalt: „habe ich bisher zu wenig dafür getan?“ und „hätte ich das Geld besser anlegen können?“. Da diese Aussagen eindeutig eigene Vorsorgemaßnahmen fokussieren und auf eine intensive Beschäftigung mit dem bisherigen Vorsorgeweg hinweisen, wurden sie der Komponente „Status“ zugeordnet.

Hierarchische Struktur der Assoziationen

Neben der inhaltlichen Zusammensetzung des Assoziationsraumes ist die Reihenfolge der Nennungen in der Assoziationskette relevant. Wie aus der psychologischen Forschung bekannt ist, gelten die zuerst genannten Assoziationen als wichtiger als die darauf folgenden.³⁷ Sie sind dominanter und fester im Gedächtnis verankert. Somit haben sie auch ein stärkeres Gewicht. Um diese Hierarchie abzubilden, wurden die Assoziationen in Anlehnung an die Associative Group Analysis nach Szalay und Deese (1978) gewichtet.³⁸ Die von den Befragten jeweils zuerst

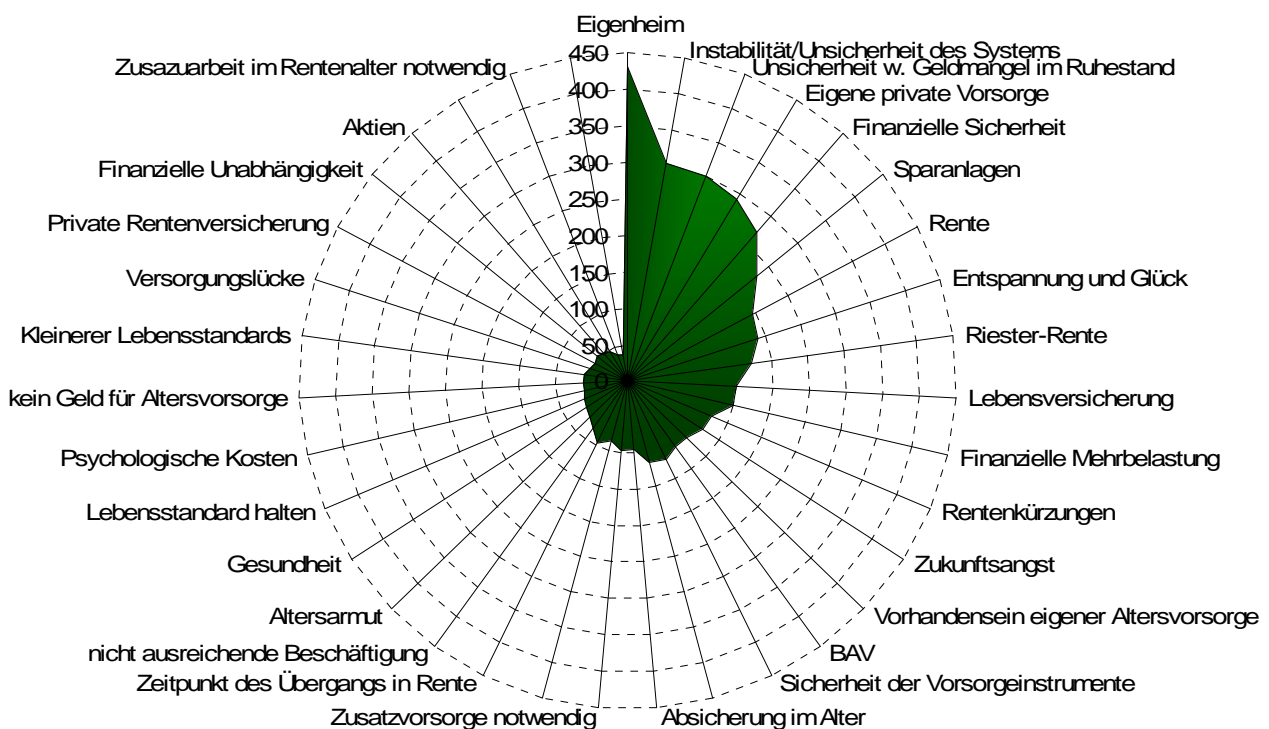
³⁷ Vgl. (Szalay und Deese 1978, S. 28).

³⁸ Zur Gewichtung siehe (Szalay und Deese 1978, S. 130-140). In diesem Zusammenhang sind die Abweichungen vom ursprünglichen Ansatz nach Szalay und Deese kurz zu erläutern. (1) Mit dieser aus der Kulturforschung stammenden Methode wird das Verständnis der Begriffe in verschiedenen kulturellen (oft nationalen) Gruppen sowie in der jüngeren Forschung zwischen den Verbrauchergruppen untersucht. Vgl. dazu entsprechend (Mroczkowski et al. 2002) und (Peterson und Steven S. 2003). In dieser Präsentation der Ergebnisse geht es hingegen um Ermittlung der Bedeutungskomponenten des Begriffs „eigene Altersvorsorge“ und nicht um Gruppenvergleiche. (2) Szalay und Deese haben die kognitive (inhaltliche, semantische) Zusammensetzung der Begriffe analysiert, während hier die affektive Besetzung der Assoziationen berücksichtigt wurde. (3) Die Testpersonen im originalen Ansatz sollten alle Ein-Wort-Assoziationen aufschreiben, wie ihnen zu den jeweiligen Stimuli einfielen. Im Gegensatz dazu wurden in dieser Untersuchung Assoziationen in unterschiedlicher Form angegeben und in ihrer Zahl auf die ersten vier eingeschränkt. Folglich wurden nicht die ursprünglichen, sondern kategorisierte Assoziationen gewichtet. (4) Szalay und Deese schlugen vor, die ersten 12 Assoziationen zu analysieren, denn in der Regel brachten die weiteren keinen inhaltlichen Zusatzgewinn. Die ersten drei Assoziationen erhalten eine Gewichtung von 6, 5 und 4 und die darauf folgenden 3, 3, 3, 3, 2, 2, 1, 1 und 1. Die Gewichtungen weisen auf den Prozent-Ansatz der Assoziationen hin, die an der jeweiligen Stelle in mehreren Testrunden zum gleichen Stimulus von der selben Person wiederholt wurden. Dadurch wird die Stabilität der

genannten Assoziationen erhalten einen Gewichtungsfaktor von 6 zugewiesen, die an zweiter Stelle genannten den Faktor 5, die danach genannten den Faktor 4 und die letzte Assoziation bekam eine Gewichtung von 3. Für jede Assoziation ergab sich eine Score, indem alle ihre Gewichtungen zusammenaddiert wurden.

Die Ergebnisse sind graphisch in dem Semantographen in Abb. 16 dargestellt, während Tab. 4 die verwendeten Scores enthält. An der ersten Stelle in der Wichtigkeitshierarchie liegt das Eigenheim, gefolgt von zwei „Sorgen“ - Kategorien. Darüber hinaus sind mehrere Altersvorsorgeinstrumente zu finden sowie ausgewählte Wünsche und Erwartungen. Insgesamt hat sich die Vermutung bestätigt, dass die am häufigsten vorkommenden Themenkomplexe wie Eigenheim, Instabilität des Alterssicherungssystems, Geldmangel im Ruhestand und private Vorsorge tendenziell als erste genannt werden. Es ist bemerkenswert, dass die positiv behafteten Wünsche wie „Finanzielle Sicherheit“ sowie „Entspannung und Glück“ hier relativ hohe Scores erreichen. Wie die vorherige Analyse der Häufigkeiten zeigt, wurden diese Assoziationen selten genannt. Der hohe Stellenwert in der Wichtigkeitsstruktur ist also darauf zurückzuführen, dass sie als erste Assoziation angegeben wurden.

Abb. 16. Wichtigkeitshierarchie der kategorisierten Assoziationen



einzelnen Positionen in der Reihenfolge der Nennung unabhängig von ihrem Inhalt widergespiegelt. Dementsprechend wurden in der vorliegenden Untersuchung nur die ersten vier Gewichtungsfaktoren übernommen.

Tab. 4. Scores der verschiedenen Assoziationskategorien

Assoziation	Score	Assoziation	Score
Eigenheim	431	Absicherung im Alter	95
Instabilität/Unsicherheit des Systems	302	Notwendigkeit einer Zusatzvorsorge	96
Unsicherheit w. Geldmangel im Ruhestand	299	Richtigkeit von bish. Vorsorgemaßnahmen	86
Eigene private Vorsorge	290	Zeitpunkt des Übergangs in Rente	95
Finanzielle Sicherheit	270	keine/nicht ausreichende Beschäftigung	79
Sparanlagen	227	Altersarmut	73
Rente	193	Gesundheit	67
Entspannung und Glück	188	Lebensstandard halten	64
Riester-Rente	171	Psychologische Kosten	61
Lebensversicherung	149	Kein Geld für Altersvorsorge	60
Finanzielle Mehrbelastung	149	Herabsetzung des Lebensstandards	59
Renten Kürzungen	125	Versorgungslücke	54
Zukunftsangst	123	Private Rentenversicherung	50
Vorhandensein eigener Altersvorsorge	112	Finanzielle Unabhängigkeit	53
BAV	112	Aktien	48
Sicherheit der Vorsorgeinstrumente	120	Krankheits- und Pflegerisiko	45
Andere Instrumente	116	Zusatzarbeit im Rentenalter notwendig	38
		Steuer	35

Zusammenfassung und Ausblick

Die Assoziationen zum Begriff „eigene Altersvorsorge“ wurden kategorisiert und in ihrer Häufigkeit sowie Reihenfolge betrachtet.

Es ist auffällig, dass die inhaltliche Struktur des Assoziationsraumes – gemessen an den Häufigkeiten der kategorisierten Nennungen - sehr komplex ist und zum großen Teil mit negativen Affekten verbunden zu sein scheint. Positive und neutrale Komponenten sind zwar vertreten, spielen aber nur eine untergeordnete Rolle. Es liegt eine große Zahl semantisch abtrennbarer, kleinerer Kategorien vor. Ein dominierendes Leitwort ließ sich während der vorgenommenen Analyse nicht erkennen, obwohl „Eigenheim“ von mehr als einem Viertel der Befragten genannt wurde. Die Komplexität von Analyse und Ergebnis ergibt sich zweifellos schon aus dem untersuchten Konzept der „eigenen Altersvorsorge“, das nicht klar umrissen ist und für viele Befragte relativ neu zu sein scheint. Deshalb wurden die erhobenen Aussagen nur wenig aggregiert, denn eine weitere Zusammenlegung hätte die ursprünglichen Bedeutungen verzerrt.

Bei der Betrachtung der Hauptkomponenten des Assoziationsraumes treten zwei Typen von Assoziationen hervor, die insgesamt 77% aller Nennungen umfassen. Das sind die „Instrumente der Altersvorsorge und ihre Notwendigkeit“ sowie „Sorgen und Schwierigkeiten“. Kennzeichnend für die erste Komponente ist die Nennung Eigenheim. Zu den grundlegenden Sorgen gehört, dass das Alterssicherungssystem instabil ist und sich weiter verändern kann sowie dass man zu wenig Geld im Ruhestand haben wird. Die Wichtigkeit dieser Assoziationen hat sich zusätzlich dadurch bestätigt, dass sie tendenziell an der ersten Stelle genannt wurden. Bemerkenswert ist, dass die im Vergleich dazu seltener vorkommenden Assoziationen der Kategorien „Finanzielle Sicherheit“ und „Entspannung und Glück“ auch einen hohen Stellenwert in der Wichtigkeitshierarchie aufweisen.

Es überrascht, dass Klagen über die eigene Altersvorsorge häufiger die gesetzliche als die private Absicherung betreffen. „Instabilität und Unsicherheit des Alterssicherungssystems“ gehörte zu den

am häufigsten vertretenen Kategorien. Hinzu kommt „Unsicherheit wegen Geldmangels im Ruhestand“, womit oft die nicht ausreichende gesetzliche Rente gemeint war sowie klare Aussagen zu „Rentenkürzungen“ im Sinne einer Besorgnis. Die „Klageliste“ über die privaten Anbieter war kleiner. Die Antworten, die man hier hätte erwarten können - etwa dass solche Altersvorsorgeprodukte Kapitalmarktrisiken ausgesetzt sind; private Anbieter nur am Vertrieb eigener Produkte orientiert sind; Altersvorsorgeprodukte unverständlich konzipiert sind usw. - wurden zwar genannt, aber im Vergleich mit anderen „Sorgen“ von einem kleinen Teil der Befragten. Daraus lässt sich ableiten, dass infolge der Reformen in den letzten Jahren und dem Stil der dadurch ausgelösten öffentlichen Debatte die gesetzliche Rentenversicherung zu einem „Katalysator“ für alle Sorgen geworden ist, die mit der Altersabsicherung verbunden sind. Studien haben vielfach bewiesen, dass Akzeptanz der GRV vorhanden ist³⁹ und die GRV als „ideale“ Vorsorge angesehen wird.⁴⁰ Damit stellt sich die Frage, inwieweit Fehler bei der Kommunikation der Reformen in den letzten Jahren dafür verantwortlich sind.

9. Auseinandersetzung mit der Einkommenssituation im Ruhestand

Methodik

Das Erkennen eines möglichen Finanzdefizits im Ruhestand stellt eine Grundlage des Vorsorgehandelns dar. Deswegen ist die Forschungsfrage relevant, ob die Befragten sich mit ihrer zukünftigen finanziellen Situation bereits beschäftigt haben oder nicht.

Wie die Studie des Allensbacher Instituts für Demoskopie zeigt, befasst sich die deutsche Bevölkerung mit diesem Thema selten. 2006 haben insgesamt 36% der 25- bis 60-jährigen befragten Deutschen eine präzise Berechnung der Einkommenssituation im Alter angestellt.⁴¹ Die Auseinandersetzung mit der finanziellen Lage nach dem Ausscheiden aus dem Berufsleben kann in unterschiedlicher Form erfolgen: Es kann eine Fachberatung in Anspruch genommen, aber auch individuelle Rechnungen angestellt werden. In der vorliegenden Untersuchung unterscheiden wir zwischen anbieterabhängiger Beratung (durch Versicherungsvermittler oder Bankpersonal), unabhängiger Beratung durch sonstige Experten und Berechnungen, die mit Hilfe eines online verfügbaren Tools selbst durchgeführt werden. Somit variiert der Umfang der herangezogenen Informationsquellen bzw. die einbezogenen Arten der Alterseinkünfte (GRV, BAV, private Vorsorge, Kapitalanlageerträge, Absicherung über Partner, Erbschaften usw.) Solche Berechnungen werden oft unter unterschiedlichen Stichworten angeboten wie Ermittlung der Versorgungslücke, des Vorsorgebedarfs, der Anwartschaften usw. All dies erschwert einen Vergleich – sowohl für die Rat Suchenden als auch für die Auswertung der Befragungsergebnisse.

In Anbetracht der oben genannten Schwierigkeiten stellten sich zwei Indikatoren als aufschlussreich heraus, um den Grad der individuellen Auseinandersetzung mit der Einkommenssituation im Ruhestand zu ermitteln:

³⁹ (Kistler 2003, S. 40).

⁴⁰ Frage zur „idealen Vorsorge“ wurde in Zeitreihen in Studien des Instituts für Demoskopie Allensbach gestellt. Vgl. dazu (Noelle-Neumann und Köcher 1997, S. 717) und (IfD 2008, S. 9-10).

⁴¹ Vgl. (IfD 2006a). Die Analyse nach Altersklassen ergibt, dass bis zum 39. Lebensjahr nur 17% und bis zum 49.

Lebensjahr 42% der Befragten eine Berechnung durchgeführt haben. Im Alter zwischen 50-60 Jahren war das über die Hälfte (57%) der Stichprobe. Dies bedeutet, dass nur jeder zweite Deutsche im fortgeschrittenen Erwerbsleben sich mit der Einkommenssituation im Ruhestand befasst hat.

1. Berechnung der Alterseinkünfte:

Die generelle Formulierung der Frage: „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?“ zielte darauf ab, eine möglichst große Gruppe zu erreichen. Im Mittelpunkt stand die Tatsache einer Auseinandersetzung und nicht deren Qualität und der genaue Inhalt. Da diese Fragestellung bislang in wissenschaftlichen Arbeiten zur Altersvorsorge selten behandelt wurde, können die hier gefundenen allgemeinen Erkenntnisse einen Ausgangspunkt für weitere Forschung darstellen.

Die Auswertung bezieht sich auf die gesamte Stichprobe von 311 Befragten und schließt alle Berufsgruppen, also auch die Beamten, ein. Deren Zugehörigkeit zu einem anderen Alterssicherungssystem lässt zunächst vermuten, dass diese Berufsgruppe andere Einstellungen zur Altersvorsorge und insbesondere zur Notwendigkeit einer Berechnung der Alterseinkünfte hat. Dies könnte die Gesamtergebnisse verzerren. Zur Überprüfung wurde eine getrennte Analyse zu den wichtigsten Schlussfolgerungen ohne Beamte durchgeführt, die allerdings keine großen Abweichungen in der Höhe der Testsignifikanz und / oder der Zusammensetzung der Ergebnisse zeigte. Da die Beamten eine für die private Altersvorsorge relevante Gruppe darstellen, wurden sie schließlich in der Stichprobe belassen.

2. Lesen der Renteninformation:

Im Gegensatz zur generellen Frage nach der Berechnung der Alterseinkünfte war die Frage zur Renteninformation präziser gestellt und bezog sich auf eine konkrete Handlung, nämlich ob der Befragte „die Hochrechnung seiner gesetzlichen Rente in der letzten Renteninformation der Deutschen Rentenversicherung genauer gelesen“ hat.

Die Frage betraf folglich eine Teilstichprobe von 225 Befragten, also jene, die eine Renteninformation erhalten (über 27-Jährige, die in der GRV versichert sind). Das zweite Kriterium, ob die Befragten für mindestens 5 Jahre Beiträge zur GRV geleistet haben, konnte mit diesem Datenmaterial nicht geprüft werden.

Ziel war es, zu untersuchen, wodurch sich diejenigen Befragten auszeichnen, die eine Berechnung der Alterseinkünfte durchgeführt haben bzw. wovon eine solche Durchführung abhängt. Die gleiche Fragestellung bezog sich auf das Lesen der Renteninformation.

Da die zu erklärenden Variablen binär (ja/nein) sind, wurde die Kontingenzanalyse angewendet, die mit dem Chi-Quadrat-Test nach Pearson statistische Zusammenhänge zwischen nominalskalierten Variablen aufdeckt. Soweit notwendig wurden die unabhängigen Variablen mit höherem Skalenniveau auf kategoriale Daten transformiert. In der Analyse wurden alle sachlogische Zusammenhänge zwischen den soziodemographischen wie auch den psychologischen Einflussfaktoren und der Tatsache einer Berechnung von Alterseinkünften bzw. des Lesens der Renteninformation berücksichtigt. Die getestete Nullhypothese lautet: die ausgewählten Variablen sind unabhängig. In Mittelpunkt der weiteren Ausführungen stehen jene Ergebnisse, die sich als statistisch signifikant erwiesen haben, d.h. wenn H_0 abgelehnt und demzufolge der Zusammenhang zwischen den Variablen nachgewiesen werden konnte. Dazu gehören: Alter und Berufsstatus der Befragten (nur für Berechnung), sowie ihr Umgang mit Geld, ihr Verhältnis zur Altersvorsorge, die Erfahrung mit Altersfragen, was im Weiteren genau erläutern wird.

Das statistische Material zu den im Folgenden dargestellten Ergebnissen ist im Anhang II zu finden. In der weiteren Darstellung wird von einzelnen Verweisen auf die Teststatistik und Abhängigkeitsmaßen abgesehen.

Hinweise auf die Stärke des Zusammenhangs geben die Abhängigkeitsmaßen Cramers V und der Kontingenzkoeffizient C nach Pearson. Diese Messgrößen nehmen den Wert 0 an, wenn keine Abhängigkeit vorliegt und den Maximalwert 1 bei vollständiger Abhängigkeit. Insgesamt kann man für diese Fragestellung von statistisch signifikanten aber eher kleinen Einzelzusammenhängen ausgehen. Vor dem Hintergrund der Komplexität der Einflussfaktoren ist dies allerdings nachvollziehbar.

Ergebnisse zur Berechnung der Alterseinkünfte

Die durchgeführte Befragung bestätigt frühere Untersuchungen und zeigt einen generell geringen Grad der Beschäftigung mit der Finanzsituation im Ruhestand. 115 Befragte haben eine Berechnung der Alterseinkünfte durchgeführt, was 37% der gesamten Stichprobe ausmacht. Die Mehrheit von 195 Befragten (63%) hat sich mit dieser Frage noch nicht befasst.

Zuerst werden die erfassten Hinderungsgründe einer Berechnung kurz angesprochen. Die weitere Analyse behandelt soziodemographische und psychologische Determinanten einer Berechnung von Alterseinkünften und bezieht sich nur auf die Teilstichprobe von 115 Befragten, die sich mit der möglichen Finanzsituation im Ruhestand befasst haben. Schließlich wird auf die Handlungsrelevanz solcher Berechnungen eingegangen.

Gründe für keine Berechnung der Alterseinkünfte

Jene Probanden, die keine Berechnung durchgeführt hatten, wurden gefragt, warum sie sich noch nicht mit ihrer möglichen Finanzsituation im Ruhestand beschäftigt haben. Tab. 5 stellt die Ergebnisse dar. Die gelisteten Aussagen wurden den Befragten als Antwortkatalog vorgelegt und in der Rangordnung nach Häufigkeit präsentiert.⁴² Die Befragten waren gebeten, die am besten passende Antwort anzukreuzen. Die am häufigsten gewählte Begründung war: „Ich kann keinen genauen Grund nennen. Es hat sich einfach nicht ergeben“. Im Fragebogen wurde sie als die letzte aufgelistet. An zweiter Stelle steht die vermutete Unbrauchbarkeit solcher Berechnungen, weil sie in der Meinung der Befragten „die zukünftigen Entwicklungen nicht vollständig erfassen können“. Für 17% der Befragten waren es zeitliche Gründe, die sie daran hinderten, sich mit dem Thema zu beschäftigen. Weitere 11% wussten nicht, wie sie solche Berechnungen durchführen sollten.

⁴² Die Auswahl und Formulierung der gewählten Aussagen war ein Ergebnis theoretischer Überlegungen sowie der Interviews im Pretest, die mit potenziellen Befragten (Testpersonen) und Experten (aus Kreditinstitutionen, Versicherungsvermittler) durchgeführt wurden.

Tab. 5. Gründe für keine Berechnung der Alterseinkünfte

Gründe (wörtlich):	Anzahl der Befragten	%-Anteil der Befragten	Kumulierte %-Anteil
Ich kann keinen genauen Grund nennen. Es hat sich einfach nicht ergeben.	56	28,7	28,7
Ich halte das im Allgemeinen für unnötig, weil solche Berechnungen die zukünftigen Entwicklungen nicht vollständig erfassen können.	38	19,5	48,2
Ich habe darüber nachgedacht, aber noch keine Zeit gefunden.	34	17,4	65,6
Ich habe darüber nachgedacht, wusste aber nicht, wie ich an die Sache herangehen sollte.	22	11,3	76,9
Ich benötige solche Berechnungen nicht und spare einfach soviel wie ich momentan kann.	18	9,2	86,1
Ich habe kein Geld für Altersvorsorge. Deswegen macht es keinen Sinn, zukünftige Alterseinkünfte zu berechnen.	11	5,6	91,7
Ich halte das generell für unnötig, weil solche Berechnungen als Vertriebsargument benutzt werden.	4	2,1	93,8
Ich mag es insgesamt nicht, mich mit Finanzen zu beschäftigen.	4	2,1	95,9
Andere Begründungen	8	4,1	100,0
Gesamt	195	100,0	
Antwortverweigerung	1		

Soziodemographische Determinanten einer Berechnung von Alterseinkünften

Die Ergebnisse der Kontingenzanalyse zeigen, dass ein signifikanter Zusammenhang zwischen der Berechnung der Alterseinkünfte und den soziodemographischen Merkmalen Alter und Berufsstatus vorliegt.

Aus Tab. 6 geht deutlich hervor, dass der Anteil der Befragten mit einer durchgeführten Berechnung der Alterseinkünfte erwartungsgemäß mit dem Alter ansteigt.

Tab. 6. Berechnung der Alterseinkünfte nach Altersgruppen

Altersklassen:	Berechnung der Alterseinkünfte		Gesamt	
	ja	nein		
Alter 20-30	Anzahl	18	58	76
	% von der Altersgruppe	23,7%	76,3%	100,0%
	% von Berechnung	15,7%	29,6%	24,4%
Alter 31-45	Anzahl	57	89	146
	% von der Altersgruppe	39,0%	61,0%	100,0%
	% von Berechnung	49,6%	45,4%	46,9%
Alter 46-55	Anzahl	40	49	89
	% von der Altersgruppe	44,9%	55,1%	100,0%
	% von Berechnung	34,8%	25,0%	28,6%
Gesamt	Anzahl	115	196	311
	% von der Altersgruppe	37,0%	63,0%	100,0%
	% von Berechnung	100,0%	100,0%	100,0%

Allerdings haben lediglich 45% der ältesten Befragten (Altersgruppe 46-55 Jahre) eine Berechnung angestellt. In der Altersgruppe der 20 bis 30-Jährigen waren es knapp 24%. Das geringe Interesse der jüngeren Befragten mag darin begründet sein, dass für diese Gruppe der Ruhestand in der weiter entfernten Zukunft liegt. Wird die Altersvorsorge in jüngeren Jahren betrieben, kann die kurze Ansparphase auch als noch nicht ausreichend für präzise Rechnungen angesehen werden. Letzteres wurde von einer 36-jährigen befragten Person angeführt als offene

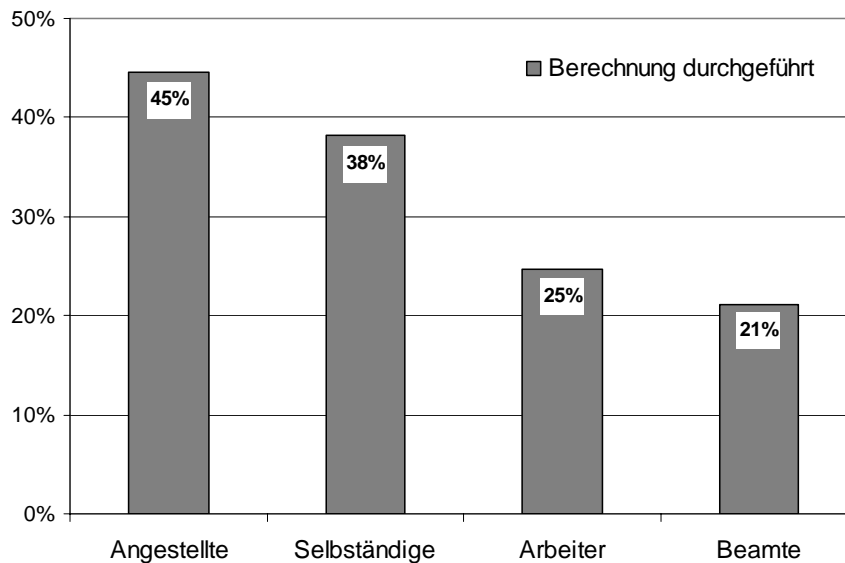
Antwort auf die Frage, warum er/sie bis jetzt keine Berechnung der Alterseinkünfte vorgenommen hat. Sofern eine Berechnung durchgeführt wurde, erfolgte diese am häufigsten im mittleren Alter. Im Durchschnitt waren die Befragten dann 40 Jahre alt (vgl. Tab. 7). Dieses Alter ist zugleich der Median, was zeigt, dass jeweils die Hälfte der Befragten ihre Berechnung bis zum und nach dem 40. Lebensjahr durchgeführt hat. Bei einem Viertel erfolgt die Berechnung im Alter bis zu 34 Jahren und bei drei Vierteln im Alter bis zu 47 Jahren. Die meisten Befragten mit einer Berechnung waren genau 47 Jahre alt (Modus).

Tab. 7. Deskriptive Statistik des Alters zur Berechnung der Alterseinkünfte

Berechnung der Alterseinkünfte durchgeführt:	N	Mittelwert	Standardabweichung	Modus	Perzentile		
					25.	50. (Median)	75.
ja	115	40,07	9,421	47	34,00	40,00	47,00
nein	196	37,73	9,645	26	29,00	38,00	45,75

Statistisch signifikante Unterschiede zeigen sich zudem bei der Analyse der Berufsgruppen (vgl. Abb. 17). Angestellte lassen ihre zukünftige Finanzsituation am häufigsten berechnen (45%), gefolgt von Selbstständigen (38%). Das geringste Interesse im Gruppenvergleich zeigen hingegen Beamte (21%), was auf das System der Beamtenversorgung zurückgeführt werden kann. Die geringe Beschäftigung der sozialversicherungspflichtigen Arbeiter mit dem Thema ist bedenklich, weil diese Gruppe durch die Reduzierung des Rentenniveaus der GRV definitiv betroffen ist.

Abb. 17: Berechnung der Alterseinkünfte nach Berufsstatus



Wie ausgeführt, hängt die Durchführung einer Berechnung stark vom Alter ab; aber auch der Berufsstatus scheint eine Rolle zu spielen. Tab. 8 bekräftigt die Erkenntnisse zur berufsgruppenspezifischen Auseinandersetzung mit Alterseinkünften. In jeder Altersgruppe berechnen Arbeiter die Alterseinkünfte relativ selten, während etwa 60% der Angestellten im Alter zwischen 46 und 55 Jahren, sowie 50% der Selbstständigen und Freiberufler in dieser Altersgruppe eine Berechnung vornehmen.

Tab. 8: Berechnung der Alterseinkünfte nach Berufsstatus und Alter

Berechnung der Alterseinkünfte durchgeführt:		Berufsstatus			
		Arbeiter	Angestellte	Beamte	Selbständige
Altersgruppe 20-30	ja	14,3%	36,6%	-	-
	nein	82,7%	63,4%	-	-
Altersgruppe 31-45	ja	32,4%	43,4%	20,0%	43,8%
	nein	67,6%	56,6%	80,0%	56,2%
Altersgruppe 45-55	Ja	22,2%	59,1%	33,3%	50,0%
	nein	77,8%	10,9%	66,7%	50,0%

Die Analyse weiterer soziodemographischer Merkmale wie z.B. Geschlecht, Einkommen, Familienstand und Schlusabschluss ergibt keine statistisch signifikanten Ergebnisse.

Psychologische Determinanten einer Berechnung von Alterseinkünften

Die Berechnung der Alterseinkünfte ist von qualitativen Größen abhängig, die sich folgendermaßen zusammenfassen lassen:

- (1) Umgang mit Geld im Allgemeinen
- (2) Verhältnis zur Altersvorsorge
- (3) Erfahrung mit Altersfragen

Zu (1) Umgang mit Geld im Allgemeinen

Haushaltsplan. Es hat sich ergeben, dass die Durchführung einer Berechnung der Alterseinkünfte im Zusammenhang mit dem Vorhandensein eines Haushaltsplanes stand. Eine regelmäßige Kontrolle der Ausgaben und Einnahmen verweist auf einen bewussten Umgang mit Finanzen. Es ist daher naheliegend zu vermuten, dass Menschen, die Wert auf Geldmanagement in ihrem Alltag legen, ein größeres Interesse an ihrer finanziellen Lage auch bei längerfristiger Perspektive haben.

Wie Tab. 9 zu entnehmen ist, befinden sich unter den Befragten, die eine Berechnung vornehmen, größtenteils Personen, die einen festen oder groben Haushaltsplan führten (67%).⁴³ Im Gegensatz dazu verfügt etwas mehr als die Hälfte der Befragten ohne Berechnung über keinen Haushaltsplan (54%). Diese kann auch im Vergleich nach Altersgruppen bestätigt werden, Die Mehrheit der Befragten mit einer durchgeführten Berechnung der Alterseinkünfte hat einen Haushaltsplan und umgekehrt. Die Vermutung der Interaktionseffekte mit dem Alter konnten somit abgelehnt werden.

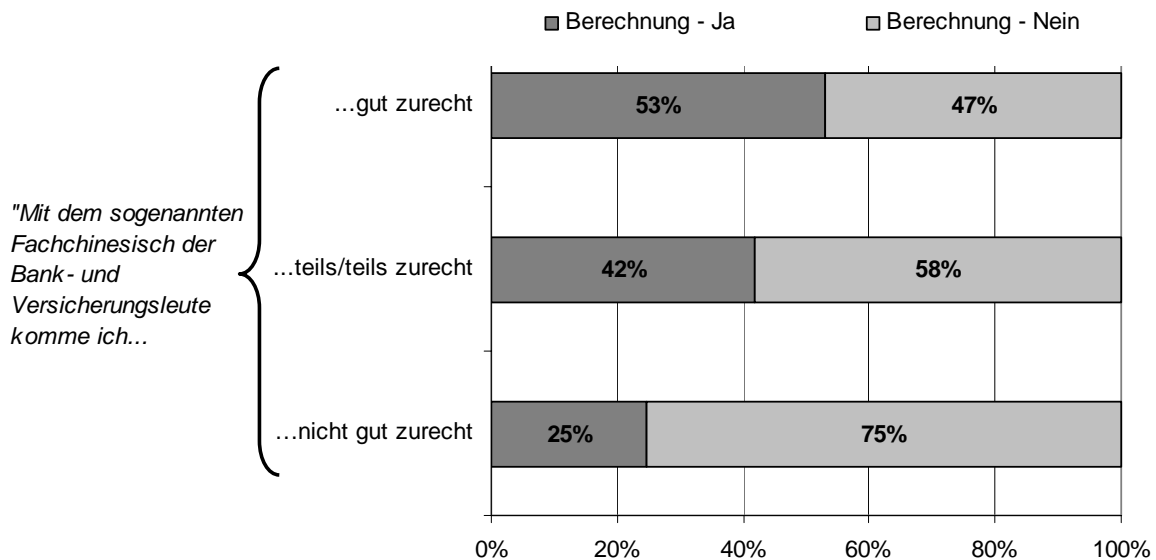
⁴³ In der Erhebung zum Vorhandensein des Haushaltsplans wurde wörtlich folgende drei Antwortkategorien vorgelegt: „Ich haben einen feste Haushaltsplan“, „Ich habe einen groben Haushaltsplan“ und „Ich habe keinen Haushaltsplan“. Zwei ersten wurden in dieser Auswertung zur Variable „Haushaltsplan vorhanden“ zusammengefasst.

Tab. 9: Berechnung der Alterseinkünfte und Vorhandensein des Haushaltsplans

Berechnung der Alterseinkünfte:	kein Haushaltsplan vorhanden	Haushaltsplan vorhanden	Gesamt
	<i>Insgesamt</i>		
ja	33,0%	67,0%	100,0%
nein	53,6%	46,4%	100,0%
<i>nach Altersklassen</i>	<i>20 bis 30 Jahre</i>		
ja	22,2%	77,8%	100,0%
nein	50,0%	50,0%	100,0%
	<i>31 bis 45 Jahre</i>		
ja	38,6%	61,4%	100,0%
nein	52,8%	47,2%	100,0%
	<i>46 bis 55 Jahre</i>		
ja	30,0%	70,0%	100,0%
nein	59,2%	40,8%	100,0%

Finanzeinstellung. Wie aus Abb. 18 ersichtlich ist, geht die wahrgenommene Finanzkompetenz mit der Berechnung der Alterseinkünfte einher. Als Indikator der Finanzkompetenz dient ein Item aus einer umfangreicheren Skala zur Messung der Finanzeinstellung. Hierbei geht es um das Verständnis der Finanzfachsprache.⁴⁴

Abb. 18: Berechnung der Alterseinkünfte und Finanzkompetenz



⁴⁴ Für die Messung des psychologischen Konzeptes der Finanzeinstellung wurde die von Sinus Sociovision vorgeschlagene und überprüfte Skala verwendet. In der Kontingenzanalyse der Items zur Finanzeinstellung haben sich die Befragten mit und ohne Berechnung der Alterseinkünfte hinsichtlich der Fragen nach dem Verständnis der Fachsprache am deutlichsten voneinander unterschieden. Ein signifikanter Zusammenhang lag zudem mit dem Item vor: „In Geldangelegenheiten werde ich häufig um Rat gebeten“. Da die Antworten zur dieser Frage nicht nur von der Finanzkompetenz des Befragten abhängig waren, sondern auch von seinem Umfeld, wurde das zuvor genannte Item als Indikator gewählt. Es könnte nämlich sein, dass der Befragte zwar über Finanzwissen verfügt, aber aufgrund eines kleinen sozialen Umfelds selten um Rat gebeten wird.

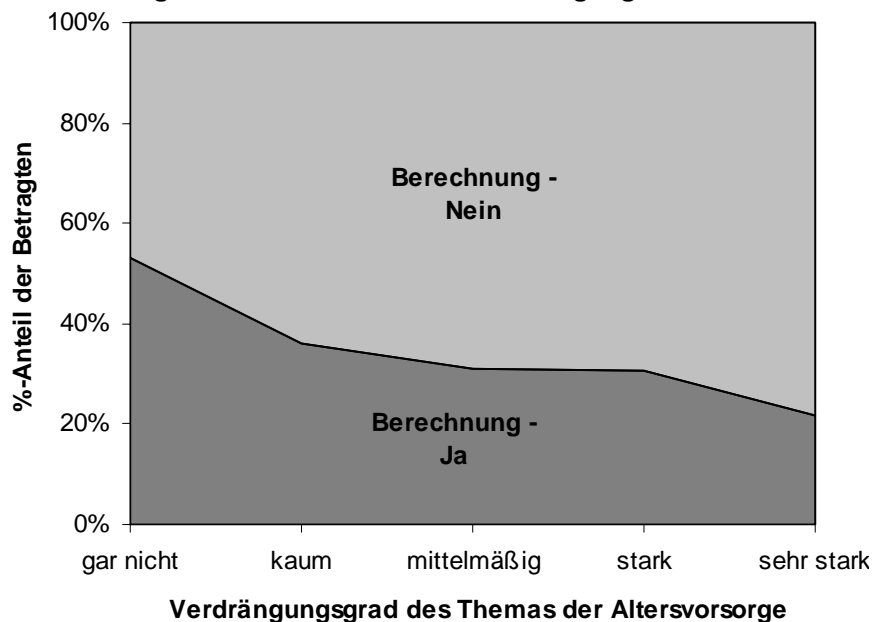
In der Gruppe der Befragten, die sich mit finanziellen Begriffen vertraut fühlen, haben über 50% ausgerechnet, wie viel Geld sie im Ruhestand zur Verfügung haben werden. Kommen die Befragten mit der Fachsprache nur mittelmäßig oder nicht gut zurecht, stellen nur 42% bzw. 25% eine Berechnung an. Hervorzuheben ist, dass diese Frage die wahrgenommene Finanzkompetenz thematisiert, die vom tatsächlichen Wissen positiv oder negativ abweichen kann.

Zu (2) Verhältnis zur Altersvorsorge

Emotionen. Wie im vorausgegangenen Abschnitt dargelegt, können die Menschen eine Berechnung der Alterseinkünfte vermeiden, wenn sie Finanzbegriffe nicht verstehen. Die damit indizierte Finanzkompetenz kann aber auch eine emotionale Reaktion auf das Thema der eigenen Altersvorsorge sein. Aus der Itematterie zu der Frage „Welche Gefühle haben Sie, wenn Sie an Ihre eigene Altersvorsorge denken?“ stellt sich das Verdrängen für die Berechnung der Alterseinkünfte als relevant heraus.⁴⁵ Die Befragten gaben Urteile zu dem folgenden Statement ab: „An meine eigene Altersvorsorge denken, ist etwas, was ich verdränge.“ Es lagen 5 Antwortkategorien vor, von „gar nicht“ bis hin zur „sehr stark“.

Dieses Item eignet sich gut dafür, zwischen den negativen und positiven Emotionen zu differenzieren. Das starke Verdrängen des Themas weist auf eine Abneigung hin, während dies beim Nicht-Verdrängen wohl nicht der Fall ist. Abb. 19 veranschaulicht, dass der Anteil der Befragten, die das Thema der eigenen Altersvorsorge stark verdrängt und zugleich von einer Berechnung der Alterseinkünfte abgesehen haben, größer ist als bei denjenigen, die mit dem Thema offen umgehen können.

Abb. 19: Berechnung der Alterseinkünfte und Verdrängung des Themas Altersvorsorge



⁴⁵ Die Itematterie berücksichtigte die acht Basisemotionen, die nach Plutnik (1980) für emotionale Reaktionen grundlegend sind. Dazu zählen: Akzeptanz, Abscheu, Furcht, Ärger, Freude, Kummer, Erwartung und Überraschung. Als Kontrollfrage wurde „Verdrängen“ und „Gleichgültigkeit“ erfragt. Die Anwendung der Basisemotionen (primäre Emotionen) für die Messung des emotionalen Gehalts der Objekte greift auf die Marketingforschung zurück. Vgl. (Bosch et al. 2006).

Beurteilung der GRV als Vorsorgeinstrument. Um eine für diese Fragestellung zuverlässige Teilstichprobe zu untersuchen, wurden Beamte ausgeschlossen. Die Selbstständigen wurden in der Stichprobe belassen, weil sie zum großen Teil über Ansprüche auf gesetzliche Rentenversicherung verfügten (25 von 34). Die Teilstichprobe bestand schließlich aus 292 Befragten.

Es liegt ein Zusammenhang vor zwischen der persönlichen Beurteilung, ob die GRV ein geeignetes Vorsorgeinstrument ist und der Tatsache, dass eine Berechnung der Alterseinkünfte angestellt wurde. Die Richtung des Einflusses kann allerdings nicht eindeutig geklärt werden.

Betrachtet man Tab. 10 zuerst zeilenweise für die Gruppe mit durchgeführter Berechnung, ist ersichtlich, dass über die Hälfte der Befragten (53%) die GRV für den Zweck der Altersvorsorge als nicht geeignet einschätzt. Die Meinungen in dieser Gruppe waren stark ausgeprägt, denn die Antwort „weiß nicht“ wurde selten gegeben. 46% der befragten Personen, die bislang keine Berechnung durchgeführt haben, beurteilten die GRV hingegen als ein gutes Instrument der Altersabsicherung. Es bleibt offen, ob die Befragten, die ihre Alterseinkünfte ausgerechnet haben, dies getan haben, weil sie eine geringe gesetzliche Rente befürchteten und vielleicht zusätzlich vorsorgen wollten, oder ob sie zu einer negativen Beurteilung der Leistungen aus der GRV erst nach der Berechnung der Alterseinkünfte gekommen sind.

Tab. 10: Berechnung der Alterseinkünfte und Einschätzung der GRV

Berechnung der Alterseinkünfte:		Persönliche Beurteilung der Eignung der GRV als Vorsorgeinstrument			gesamt
		gut geeignet	nicht geeignet	weiß nicht, weil zu wenig Kenntnis darüber	
ja	Anzahl	43	59	9	111
	<i>% von Berechnung</i>	38,7%	53,2%	8,1%	100,0%
	% von Beurteilung	33,9%	47,6%	22,0%	38,0%
	% der Gesamtzahl	14,7%	20,2%	3,1%	38,0%
nein	Anzahl	84	65	32	181
	<i>% von Berechnung</i>	46,4%	35,9%	17,7%	100,0%
	% von Beurteilung	66,1%	52,4%	78,0%	62,0%
	% der Gesamtzahl	28,8%	22,3%	11,0%	62,0%
Gesamt	Anzahl	127	124	41	292
	<i>% von Berechnung</i>	43,5%	42,5%	14,0%	100,0%
	% von Beurteilung	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% der Gesamtzahl	43,5%	42,5%	14,0%	100,0%

Kursiv: zeileweise Betrachtung der Befragten getrennt mit und ohne Berechnung der Alterseinkünfte in Hinblick auf die Einschätzung der Eignung der GRV als Vorsorgeinstrument.

Die Frage nach Ursache und Wirkung lässt sich auch nicht eindeutig beantworten, wenn man die Daten spaltenweise betrachtet, d.h. die Frage untersucht, ob die Einschätzung der GRV die Berechnung der Alterseinkünfte beeinflusst. Unabhängig davon, welche Meinung die Befragten über die GRV haben (positive, negative oder keine), hat die Mehrheit sich mit der Einkommenssituation im Ruhestand noch nicht beschäftigt. Hätte die unterschiedliche Beurteilung der GRV einen Einfluss auf die Durchführung einer Berechnung gehabt, wäre eine stärkere Differenzierung der Anzahl der Befragten (mit und ohne Berechnung) in den einzelnen Urteilsgruppen zu erwarten gewesen.

Die Ergebnisse bestätigen somit die vorab dargestellte Verdrängung des Themas bzw. ein generelles Desinteresse, den möglichen Stand der eigenen Finanzsituation im Alter zu recherchieren.

Die zweite Schlussfolgerung ist, dass unter den Befragten, die eine Auseinandersetzung mit der Finanzlage im Ruhestand angegeben haben, eine gegenüber der GRV eher skeptische Einstellung vorherrscht.

Zu dem Themenkomplex der GRV gehört zudem die Renteninformation der Deutschen Rentenversicherung. Die Frage, inwieweit die Auseinandersetzung mit dieser Information im Zusammenhang mit der Berechnung der Alterseinkünfte steht, wird im folgenden Kapitel des Berichtes behandelt.

Zu (3) Erfahrung mit Altersfragen

Die letzte Gruppe der Faktoren beschäftigt sich mit einer besonders neuartigen Fragestellung in der Altersvorsorgeforschung, die in dieser Studie als „Erfahrung mit Altersfragen“ zusammengefasst wird. Der Ausgangspunkt ist die Vermutung, dass Begegnungen mit älteren Menschen im Ruhestand und Beobachtung ihrer Lebenssituation das eigene Vorsorgeverhalten beeinflussen können. Die wissenschaftliche Grundlage hierfür bilden Erkenntnisse aus der psychologisch fundierten, deskriptiven Entscheidungstheorie, insbesondere die Verfügbarkeitsheuristik.⁴⁶ Unterstützend für die These ist zudem die Construal Level Theory (CLT) von Liberman.⁴⁷

Da keine anderweitigen Untersuchungen zu dieser Fragestellung im Kontext der Altersvorsorge vorliegen, an denen sich die Operationalisierung und Messung des Konstruktes orientieren könnte, werden drei Indikatoren vorgeschlagen:

- o *Vorhandensein des Kontaktes*: Hat der Befragte im engeren Familien- und Freundeskreis Kontakt mit Menschen, die schon im Ruhestand sind?
- o *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 wurde mit Mehrfachnennungen konzipiert und ging in die Auswertung als binäre Variable ein.
- o *Anregungskraft der Begegnungen*: Inwieweit bringen diese Begegnungen den Befragten dazu, über die eigene finanzielle Lage im Ruhestand nachzudenken (Ordinalskala der Häufigkeiten).

Die in dieser Fragestellung analysierte Stichprobe umfasste alle Befragten. Wie zu erwarten, gab die deutliche Mehrheit der Befragten (N=244) an, Kontakt mit älteren Menschen zu haben und nur ein Fünftel (N=67) verneinte die Frage. Die signifikanten Ergebnisse erlauben die vorher angeführte These anzunehmen, dass Umgang mit älteren Menschen im Zusammenhang mit dem

⁴⁶ Die Verfügbarkeitsheuristik sagt, dass kognitiv abrufbare und dadurch leicht vorstellbare Ereignisse als wahrscheinlicher eingeschätzt werden als Ereignisse, die weniger leicht verfügbar sind. Vgl. die erste Veröffentlichung dazu (Tversky und Kahneman 1973). Die Arbeiten der beiden Autoren waren wegweisend auf dem Gebiet der psychologischen Erforschung der Entscheidungsprozesse.

⁴⁷ Vgl. (Trope und Liberman 2003). Die CLT bestätigt, dass die Wahrnehmung von zeitlich versetzten Ereignissen und Situationen unterschiedlich ist. Je zeitnäher ein Ereignis bzw. eine Situation liegt, desto klarere Vorstellungen hat man davon.

eigenen Vorsorgeverhalten stehen kann. Die stark unterschiedliche Größe der Vergleichsgruppen erschwert allerdings die Interpretation.

Abb. 20: Berechnung der Alterseinkünfte in Abhängigkeit vom Kontakt mit Menschen im Ruhestand

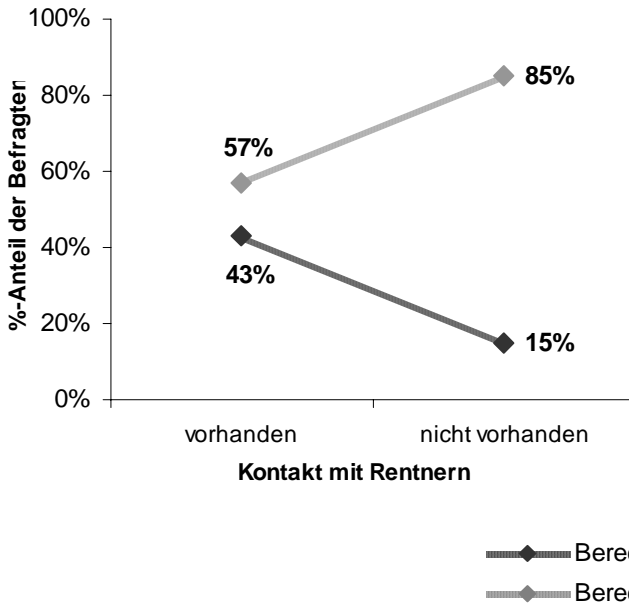
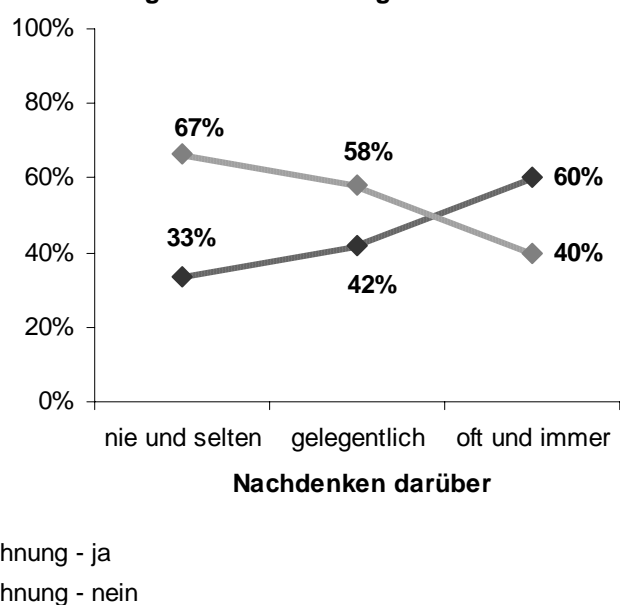


Abb. 21: Berechnung der Alterseinkünfte in Abhängigkeit vom Nachdenken über die eigene finanzielle Lage im Alter



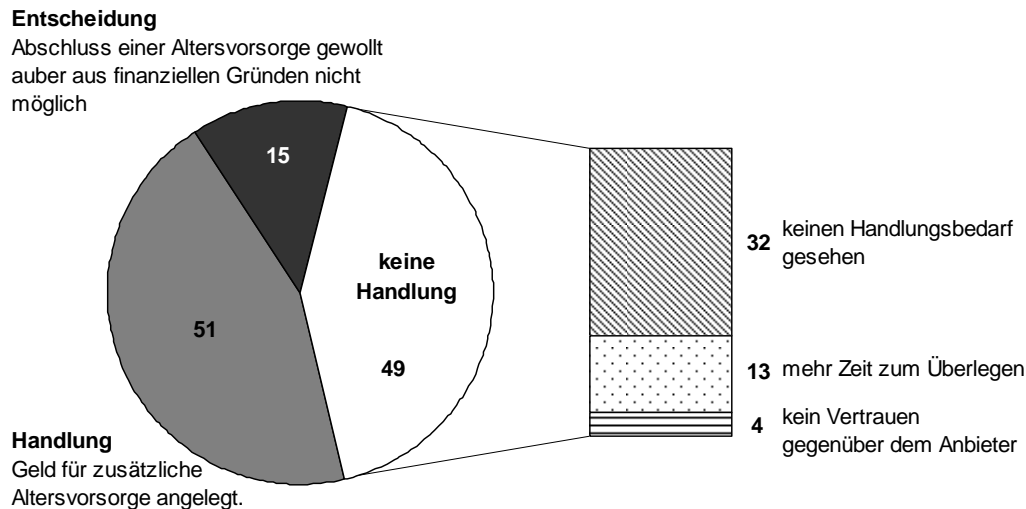
- Wie Abb. 20 darstellt, haben die 57% der Befragten, die Menschen im Ruhestand in ihrem engeren Umfeld haben, und 85% der Befragten ohne solche Kontakte, keine Berechnung der Alterseinkünfte durchgeführt. Der Mangel der Berechnung dominiert also unabhängig davon, ob Kontakte zu Rentnern bestehen oder nicht. Der Unterschied wird aber deutlicher bei denjenigen, die keinen Kontakt mit älteren Menschen in ihrem engeren Umfeld haben.
- Betrachtet man die Teilstichprobe der Befragten mit Kontakt zu älteren Menschen (N=244), spielt überraschenderweise die Art des Kontaktes, wie gemeinsames Wohnen oder Hilfe im Fall einer Pflegebedürftigkeit, keine Rolle dafür, ob eine Berechnung der Alterseinkünfte vorgenommen wird oder nicht.
- Das durch diese Begegnungen ausgelöste Nachdenken über die eigene Finanzsituation im Ruhestand scheint wiederum einen Einfluss auf die Berechnung der Alterseinkünfte aus der GRV zu haben (vgl. Abb. 21). Insbesondere die Extreme der Häufigkeitsskala sind aufschlussreich. Von denjenigen Befragten, die sich oft überlegen, wie viel Geld ihnen im Alter zur Verfügung stehen wird, haben 60% die Berechnung durchgeführt. Genau umgekehrte Proportionen sind bei denjenigen Befragten zu finden, die sich selten oder nie Gedanken darüber gemacht haben.

Handlungsrelevanz einer Berechnung von Alterseinkünften

Neben der Ermittlung der Eigenschaftsprofile der Befragten, die sich mit der Finanzsituation im Ruhestand frühzeitig beschäftigt haben, ist die Handlungsrelevanz der Berechnung von großer Bedeutung. Dieser Frage wurde wie folgt nachgegangen: Probanden, die eine Berechnung angestellt haben (115 Personen), wurden gefragt, was sie danach gemacht haben. Hierfür wurden Antwortkategorien vorgelegt. Sechs Befragte füllten die offene Kategorie „Andere Reaktionen“ aus.

Diese Antworten ließen sich den bestehenden Antwortvorgaben zuordnen. Die Folgehandlungen sind in der unten stehenden Abbildung zusammengefasst.

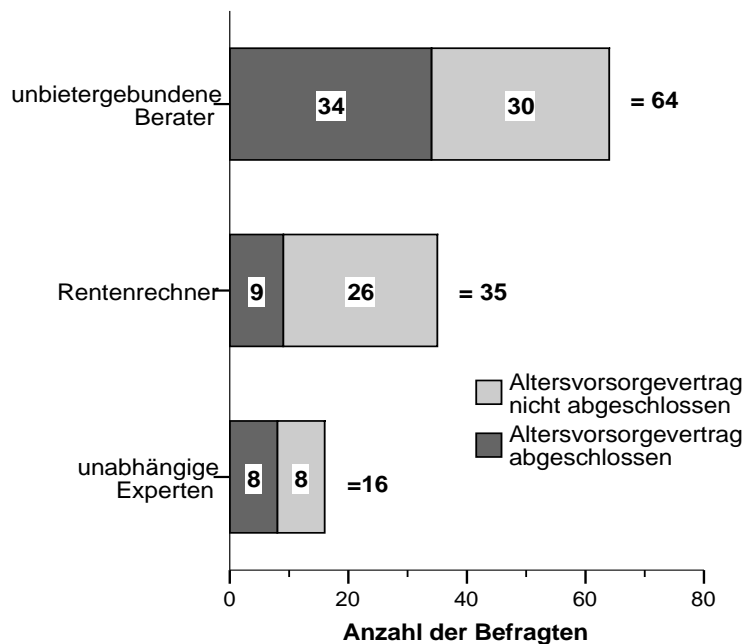
Abb. 22: Handlungsfolgen einer Berechnung der Alterseinkünfte



51 Personen (44% der Stichprobe von 115 Befragten) haben einen Altersvorsorgevertrag abgeschlossen (Vorsorgehandlung). Weitere 15 Befragte (13%) haben zwar eine Absicht zum Abschluss eines Vertrages geäußert, konnten diese aber aus finanziellen Gründen nicht umsetzen (Vorsorgeabsicht). In diesem Zusammenhang wird die im theoretischen Modell der Altersvorsorgebereitschaft thematisierte Diskrepanz zwischen dem Absicht und der Handlung deutlich. 49 Befragte (d.h. 43%) haben nichts unternommen, weil sie keinen Handlungsbedarf gesehen haben, mehr Zeit zum Überlegen benötigten oder kein Vertrauen gegenüber dem Anbieter der Berechnung hatten.

Die Berechnung der Alterseinkünfte kann auf unterschiedlichen Wegen erfolgen. In dieser Untersuchung konnte die Befragten aus den folgenden drei Möglichkeiten auswählen: Fachberatung durch bank- oder versicherergebundene Berater, durch unabhängige Experten oder alleine über Rentenrechner, die oft online von verschiedenen Anbietern zur Verfügung gestellt werden. Die offene Antwortkategorie hat hierfür keine Hinweise auf andere Durchführungswege einer Berechnung gegeben. Wie Abb. 23 zeigt, wurde eine Beratung von anbietergebundenen Beratern am häufigsten in Anspruch genommen (64 Befragte). Auf dem zweiten Platz lag mit 35 Befragten die Berechnung mit einem Rentenrechner, und 16 Personen wendeten sich an einen unabhängigen Experten. In Anbetracht der Intensität der Werbekampagnen der Finanzanbieter einerseits und der Notwendigkeit der Eigeninitiative bei neutraler Beratung andererseits ist diese Verteilung nachvollziehbar.

Abb. 23: Durchführungsweg einer Berechnung von Alterseinkünfte und Vertragsabschluss



Nach einer professionellen Beratung durch Fachleute aus der Privatwirtschaft oder durch unabhängigen Experten wurde in 50% der Fälle ein Altersvorsorgevertrag abgeschlossen. Im Gegensatz dazu fällt die Abschlussquote nach einer selbstständigen Berechnung mit einem Rentenrechner geringer aus und beträgt 25% (9 Befragte).

Ergebnisse zum Lesen der Renteninformation

Es ist naheliegend, dass die Ergebnisse zur Variable „Lesen der Renteninformation“ und der zuvor dargestellten „Berechnung der Alterseinkünfte“ Gemeinsamkeiten aufweisen. Das Studieren der Renteninformation kann als eine Art der Auseinandersetzung mit der zukünftigen Finanzsituation angesehen werden. Die Ergebnisse der Kontingenzanalyse haben gezeigt, dass die Leser der Renteninformation ähnliche Eigenschaftsprofile wie die Befragten aufweisen, die Alterseinkünfte berechnet haben.

Die hier analysierte Teilstichprobe umfasst 224 Befragten, die eine Renteninformation erhalten. 68% davon haben diese genauer gelesen.

Inwieweit der Inhalt der Renteninformation verständlich ist, wurde in dieser Umfrage nicht untersucht. Einleuchtend ist trotzdem die Beobachtung, dass die Renteninformation häufiger in Anspruch genommen wurde als eine Fachberatung durch anbietergebundene oder unabhängige Experten zur Altersvorsorge.

Wie im vorherigen Kapitel dargestellt, gaben 37% der Befragten in der gesamten Stichprobe an, eine Berechnung schon durchführt zu haben. In der Teilstichprobe der Empfänger von Renteninformationen waren es hingegen 42%. Die Gründe dafür sind naheliegend: Die Renteninformation ist gut zugänglich, weil sie von der Deutschen Rentenversicherung zugeschickt wird und ohne weiteren Aufwand zu Hause studiert werden kann. Eine Berechnung verlangt dagegen mehr Eigeninitiative. Zudem kommen bei einem Beratungstermin die in diesem Bericht behandelten Hemmungsmechanismen, wie z.B. Finanzaversion, stärker zum Tragen. Folglich kann

man von einem internen und einem externen Weg der Auseinandersetzung mit Altersvorsorge sprechen.

Abb. 24 zeigt, dass zusammen fast 80% der Befragten der hier relevanten Teilstichprobe sich mit der Frage ihrer zukünftigen Finanzsituation beschäftigt haben (Felder A+B+C). Jeder Dritte hat sowohl die Renteninformation gelesen als auch seine Einkünfte im Alter genauer ausgerechnet. Mehr als ein Drittel der Befragten haben nur die Renteninformation genutzt, und ein kleiner Teil von unter 10% der Befragten hat die Alterseinkünfte kalkuliert, ohne die Renteninformation gelesen zu haben. Kein relevantes Engagement, d.h. weder Berechnung der Alterseinkünfte noch Lesen der Renteninformation, war bei 23% der Befragten zu beobachten.

Abb. 24. Nutzung der Renteninformation und Berechnung der Alterseinkünfte

		Berechnung der Alterseinkünfte		
		ja	nein	
Lesen der Renteninformation	ja	(A) sehr aktives Engagement 33,0%	(B) passives Engagement 35,3%	68,3%
	nein	(C) aktives Engagement 8,9%	(D) Kein Engagement 22,8%	31,7%
		41,9%	58,1%	100%

Empfänger der Renteninformation

Im Weiteren bestätigte die Kontingenzanalyse einen leichten aber hoch signifikanten Zusammenhang zwischen beiden Informationswegen. Wie aus Tab. 11 ersichtlich wird, befinden sich unter den Lesern von Renteninformation zur Hälfte Befragte, die ihre Alterseinkünfte bereits berechnet haben. Wird diese Information ignoriert, sind 70% der Befragten ohne Berechnung.

Tab. 11: Berechnung der Alterseinkünfte und Lesen der Renteninformation

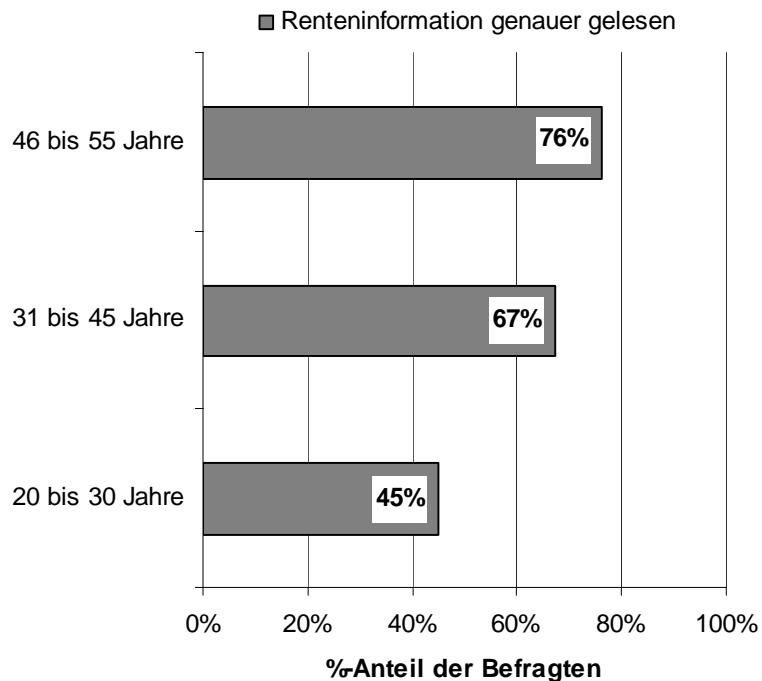
Berechnung der Alterseinkünfte durchgeführt	Renteninformation genauer gelesen	
	ja	nein
	ja	48,4%
nein	51,6%	71,8%
Gesamt	100%	100%

Da die Renteninformation relativ häufig gelesen wird und somit hinsichtlich ihrer Reichweite den anderen Formen der Auseinandersetzung mit der künftigen Finanzlage überlegen ist, erschließt sich die Möglichkeit, sie als Kommunikations- und Motivationsmittel zu nutzen.⁴⁸ Die prognostizierten Anwartschaften aus der GRV geben Hinweise auf den Umfang der erforderlichen Zusatzvorsorge.

Die Vermutung, dass das Beschäftigung mit der Renteninformation vom Alter abhängig ist, hat sich bestätigt (vgl. Abb. 25).

⁴⁸ Die ersten Hinweise auf den positiven Einfluss der Renteninformation auf die Planung der Altersvorsorge wurden in (Stegmann et al. 2003) untersucht.

Abb. 25: Lesen der Renteninformation nach Altersgruppen



Die jüngeren Altersgruppen interessiert diese Information am wenigsten. So haben 45% der Befragten in der jüngsten Gruppe der unter 30-jährigen eine Renteninformation gelesen, während dies in der Altersgruppe bis zum 45. Lebensjahr schon 67% der Befragten und in der ältesten Gruppe bis zum 55. Lebensjahr 76% sind.

Die weiteren soziodemographischen Merkmale wie Geschlecht, Beruf, Familienstand und Schulabschluss waren auf der Grundlage dieses Datensatzes für eine genauere Beschäftigung mit der Renteninformation als nicht relevant anzusehen. Überraschend ist, dass die persönliche Einstellung zur gesetzlichen Rentenversicherung keine Wirkung auf den Grad der Beschäftigung mit der Renteninformation hat, während diese Variable bei der Berechnung der Alterseinkünfte noch hoch signifikant war.

Ähnlich wie bei der Berechnung der Alterseinkünfte ist die Auseinandersetzung mit der Renteninformation von weiteren qualitativen Faktoren abhängig. Wie erwartet ist der Umgang mit Geld im Allgemeinen und Emotionen zur Altersvorsorge im Besonderen von Bedeutung. Ferner bestätigte sich, dass die Kontakte mit Menschen im Ruhestand im Zusammenhang mit dem Lesen der Renteninformation stehen. Da die Interpretation der Ergebnisse denen des vorigen Abschnitts ähnelt, wird auf eine detaillierte Darstellung verzichtet.

Zusammenfassung und Ausblick

Die Auseinandersetzung mit der künftigen Finanzsituation im Ruhestand wurde zum einen mit dem Indikator „Berechnung der Alterseinkünfte“ und zum anderen mit dem Indikator „Lesen der Renteninformation“ untersucht.

In der analysierten Stichprobe wird die Berechnung selten durchgeführt, insbesondere von Arbeitern. Die Renteninformation der Deutschen Rentenversicherung wird hingegen von der Mehrheit der über 30-jährigen Empfänger genauer gelesen.

Die Berechnung der Alterseinkünfte erwies sich als verhaltensrelevant, insbesondere dann, wenn sie von professionellen Fachleuten (anbietergebundene Berater und unabhängige Experten) durchgeführt wurde. Unter den Befragten, die solche Beratung in Anspruch genommen haben, hat anschließend die Hälfte einen Altersvorsorgevertrag abgeschlossen. Online-Rechner zur Altersvorsorge waren in dieser Hinsicht weit weniger motivierend.

Die Lage der Quantile bis zum 47. Lebensjahr lässt die Interpretation zu, dass die Berechnung der Alterseinkünfte als ein Mittel zur Überprüfung des Status Quo und als ein Wegweiser für die (weitere) Vorsorgestrategie angesehen werden kann. Dies erschließt die Möglichkeit, Berechnungsangebote als Instrumente der Frühwarnung zu nutzen, die in Anbetracht der erforderlichen Spardauer auf die Notwendigkeit zum Abschluss eines Altersvorsorgevertrags hinweisen können. Eine ähnliche Rolle kann die Renteninformation spielen. Dafür sprechen mindestens zwei Gründe: ihre Reichweite – die Renteninformation wurde von der Mehrheit der über 30-jährigen Empfänger gelesen; und die vermittelten Inhalte – denn die Hochrechnung der Anwartschaften aus der GRV gibt Hinweise auf den Vorsorgebedarf und das Ausmaß einer eventuell notwendigen Zusatzvorsorge.

Im Weiteren zeigte sich in dieser Untersuchung, dass es in erster Linie psychologische Hemmnisse sind, welche eine Berechnung der Alterseinkünfte bzw. die Beschäftigung mit der Renteninformation behindern. Die erzielten Ergebnisse stellen einen Ausgangspunkt für weitere psychologisch ausgerichtete Erforschung des Altersvorsorgeverhaltens dar. Sie lassen folgende exemplarische Schlussfolgerungen zu:

- (Wahrgenommene) Finanzkompetenz stärken

Haben sich die Befragten in finanziellen Angelegenheiten nicht kompetent gefühlt, vermieden sie es häufiger, eine Berechnung der Alterseinkünfte durchzuführen. Zusätzlich zum objektiv ermittelten Mangel an Finanzwissen, der mit anderen Studien belegbar ist,⁴⁹ spielt also auch die Selbsteinschätzung der Befragten eine Rolle. .

Die Stärkung der Finanzkompetenz kann folglich auf zwei Gebieten zugleich erfolgen. Zum einen durch Maßnahmen zur Erhöhung des für Altersvorsorge relevanten Finanzwissens (objektive Finanzkompetenz), zum anderen durch Abbau der Unsicherheit der Menschen hinsichtlich finanzieller Angelegenheiten (wahrgenommene Finanzkompetenz). Es ist nahe liegend, dass viele Menschen sich durch gestärkte wahrgenommene Finanzkompetenz zur Beschäftigung mit Altersvorsorge bewegen lassen. Beide Konzepte sind komplementär zu betrachten.

- Negativen Emotionen zur Altersvorsorge entgegen wirken

Hierfür stand das „Verdrängen“ im Mittelpunkt der Betrachtung. Befragte, die zugegeben haben, das Thema der Altersvorsorge zu verdrängen, beschäftigten sich seltener mit der Frage der zukünftigen Finanzsituation im Ruhestand.

⁴⁹ Vgl. dazu z.B. (Leinert 2004) und (Postbank 2008).

Da die ermittelten Verdrängungseffekte den Befragten bewusst waren⁵⁰, kann man dies in Aufklärungs- und Informationsstrategien direkt ansprechen.

- o Einstellung zur GRV verbessern

Die Mehrheit der Befragten, die eine Berechnung der Alterseinkünfte durchgeführt haben, schätzte die GRV als ein Instrument der Altersabsicherung negativ ein. Da diese Befragten sich mit der zukünftigen Finanzsituation im Ruhestand bereits auseinandergesetzt haben, kann man ihnen aufgrund der Ergebnisse dieser Untersuchung unterstellen, dass sie vorausschauend und vorsorgeorientiert sind, sowie dass sie sich mit den Begrifflichkeiten der Finanzsprache gut auskennen. Wenn diese Personengruppe die grundlegende Rolle der GRV in den sich ändernden Rahmenbedingungen nicht erkennt, ist das ein Indiz dafür, dass der Zweck der Reformen der letzten Jahre – nämlich die Stabilisierung und Verbesserung des Altersvorsorgesystems - falsch kommuniziert wurde.

10. Probleme der Selbstkontrolle

Methodik

Die Selbstkontrolle ist ein verhaltenspsychologisches Konstrukt, das wie folgt definiert werden kann:

„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.“⁵¹

Die Selbstkontrolle ist für die hierfür behandelte Fragestellung soweit von Bedeutung, dass selbst wenn ein Individuum einen Altersvorsorgevertrag abschließen will und sich dies leisten kann, die Umsetzung der Entscheidung an der fehlenden Konsequenz der Handlung gehindert wird.

1. Selbstkontrolle als ein Persönlichkeitsmerkmal:

Die Selbstkontrolle wurde mit einer dafür entwickelten und geprüften Skala von Tangney et al. (2004) erhoben. Ziel der Self-Control Scale (SCS) ist, die Selbstkontrolle als ein generelles Charakteristikum eines Individuums zu messen. Die Items weisen keine inhaltlichen Schwerpunkte auf (z.B. in Richtung auf Ess- und Suchtverhalten). Der Gegenstand der Items kann zwei Hauptaspekten zugeordnet werden, die aus verhaltenspsychologischer Sicht den Kern des Altersvorsorgesparens ansprechen. Zum einen erfassen sie die Fähigkeiten, das eigene Verhalten zu lenken, 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 das Ausmaß der Kontrolle von Anreizen. Da Konsum immer eine attraktive Alternative zum Sparen darstellt, ist es wichtig, wie mit den Anreizen umgegangen und auf sie reagiert wird. Ein Beispiel dafür ist: „Ich handele oft spontan ohne über andere Möglichkeiten nachzudenken“.

Einige Testpersonen im Entwicklungstest haben allerdings die Neutralität der Skala als Erschwernis empfunden. Die Zustimmung bzw. Ablehnung der Items hing davon ab, welchen Lebensbereich sie betrachteten. Sie waren beispielsweise zielstrebig in der Arbeit, aber nicht im

⁵⁰ Dies schließt selbstverständlich nicht aus, dass weitere unbewusste Effekte existieren, die nicht artikuliert wurden.

⁵¹ (Muraven und Baumeister 2000, S. 247).

Privatleben. Da die Meinungen diesbezüglich geteilt waren, wurde die Skala in unveränderter Form verwendet.

2. Selbstkontrolle im finanziellen Kontext

Selbstkontrolle im finanziellen Kontext wurde mit einer Skala erhoben, die in Anlehnung an den Ansatz von Thaler und Shafrin (1981) im theoretischen Teil des Dissertationsprojektes erarbeitet wurde. Der Ansatz von Thaler und Shafrin gilt als grundlegend für die theoretischen Überlegungen zur Selbstkontrolle in Bezug auf Sparverhalten. Die unten stehende Tab. 12 fasst das abgeleitete Messkonzept zusammen. Die dargestellten Elemente wie interner Konflikt usw. sind nicht als feste Bestandteile, sondern vielmehr als Ausprägungen der Selbstkontrolle zu verstehen. Die in der rechten Spalte angegebenen sechs Items stammen aus einer Untersuchung des Marktforschungsinstituts Sinus Sociovision zur Messung der Finanzeinstellung. Ihre Eignung für diese Fragestellung wurde im Entwicklungspretest durch Gespräche mit Testpersonen und intern im Forschungsteam des Lehrstuhls für Versicherungswissenschaft analysiert.

Tab. 12: Selbstkontrolle im finanziellen Kontext in Anlehnung an Thaler und Shefrin (1981)

Theoretisches Konzept	Kurzbeschreibung:	Item wörtlich (Reihenfolge der Abfrage):
internal conflict	Widerspruch der kurz- und langfristigen Präferenzen; Zeitorientierung auf „Jetzt“ (Gegenwartspräferenz) oder „Später“.	Ich will mein Leben heute genießen und nicht für die Zukunft sparen. (2) Bei der Planung der Verwendung meines Geldes konzentriere ich mich stark auf das „Hier und Jetzt“. (3)
temptation	Anziehungskraft der Konsummöglichkeiten; Neigung zur Befriedigung der sofortigen Konsumwünsche; Ungeduld / Impulsivität in Kaufentscheidungen.	Wenn ich Ersparnisse habe, gebe ich sie bald wieder aus, um mir damit Wünsche zu erfüllen. (4) Ich kaufe oft Dinge, ohne lange darüber nachzudenken. (5) Wenn ich einkaufen gehe, kaufe ich oft Sachen, die ich vorher nicht geplant habe. (6)
willpower	Erforderliche Kraft (innere Ressource) für Durchsetzung des Sparvorgangs und Ablehnung des verlockenden Konsums; „psychische Kosten“ d.h. negative bzw. unangenehme Empfindungen, die dabei entstehen.	Es ist für mich sehr anstrengend, Geld regelmäßig auf die Seite zu legen. (1)

Beide Messinstrumente verwenden eine 5-stufige Likertskala. Am Ende wird jeweils ein additiver Index gebildet als Summe der abgegebenen Urteile über alle Items hinweg, so dass für jeden Befragten ein Wert vorliegt. Zudem wurde eine Faktorenanalyse durchgeführt, um die innere Struktur der Selbstkontrolle, so wie sie Thaler und Shefrin konzipierten, im finanziellen Kontext zu überprüfen.

Ergebnisse

Im Folgenden wird zuerst die Struktur der finanziellen Selbstkontrolle und ihr Bezug zur Persönlichkeit dargestellt. Dann werden die Zusammenhänge mit der Altersvorsorgebereitschaft betrachtet.

Inhaltliche Struktur der Selbstkontrolle im finanziellen Kontext

Wie aus Tab. 13 zur Faktorenanalyse⁵² ersichtlich wird, kann die theoretische Struktur der Selbstkontrolle im finanziellen Kontext bestätigt werden, so wie sie von Thaler und Shefrin postuliert wurde. Demnach ist die Selbstkontrolle auch im vorliegenden Sample durch zwei Verhaltensdimensionen gekennzeichnet:

(1) Impulsives Verhalten: Befragte mit größeren Problemen im Zusammenhang mit der Selbstkontrolle haben häufiger spontane Kaufentscheidungen getroffen und es fiel ihnen schwerer, Konsumverlockungen zu widerstehen.

(2) Gegenwartspräferenz: Befragte mit größeren Problemen im Zusammenhang mit der Selbstkontrolle legten häufiger den Schwerpunkt auf dem heutigen Konsum als auf zukunftsorientiertes Sparen und fokussierten bei der Geldplanung und -verwendung die aktuelle Zeitperiode.

Tab. 13: Faktorenanalyse für Selbstkontrolle im finanziellen Kontext

Items wörtlich in der Reihenfolge der Abfrage:	Komponente	
	1 Impulsives Verhalten / Konsumneigung	2 Gegenwarts- Präferenz
<i>Erklärte Varianz: 72,50% und davon: Korrelation bei Signifikanzniveau =0,000 und Cronbachs-Alpha KMO-Test für gesamte Korrelationsmatrix: 0,715</i>	52,09% 0,654	20,41% 0,706
(1) Es ist für mich sehr anstrengend, Geld regelmäßig auf die Seite zu legen		
(2) Ich will mein Leben heute genießen und nicht für die Zukunft sparen.	,142	,855
(3) Bei der Planung der Verwendung meines Geldes konzentriere ich mich stark auf das „Hier und Jetzt“.	,131	,825
(4) Wenn ich Ersparnisse habe, gebe ich sie bald wieder aus, um mir damit Wünsche zu erfüllen.	,502	,559
(5) Ich kaufe oft Dinge, ohne lange darüber nachzudenken.	,873	,218
(6) Wenn ich einkaufen gehe, kaufe ich oft Sachen, die ich vorher nicht geplant habe.	,889	,103

Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse. Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung. Die Rotation ist in 3 Iterationen konvergiert.

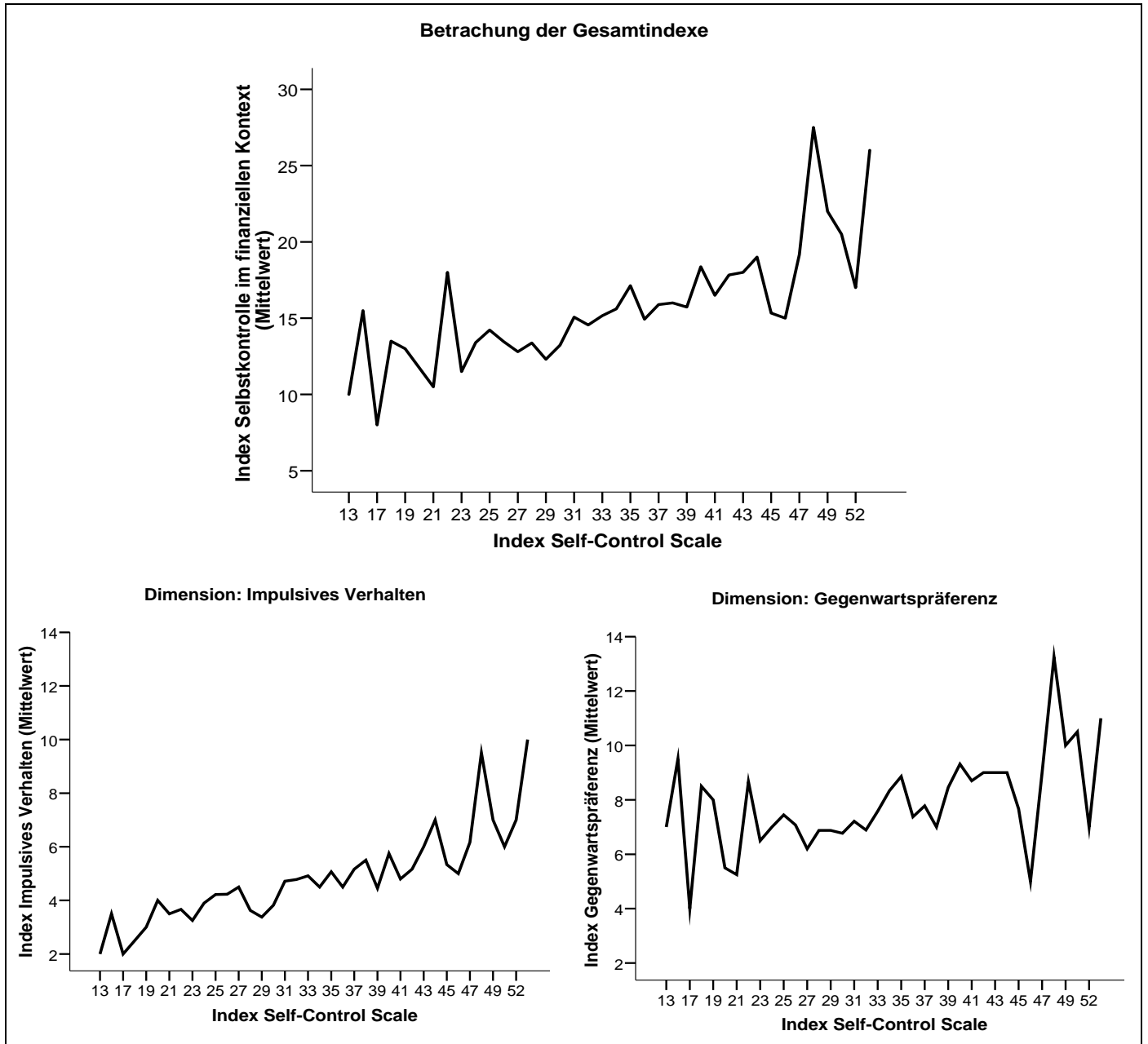
Das erste Item wird wegen der sehr niedrigen Faktorenladung in der weiteren Analyse weggelassen.

Die Probleme der Selbstkontrolle im finanziellen Kontext sollten vor dem Hintergrund der Persönlichkeit betrachtet und erklärt werden. Abb. 26 veranschaulicht den Zusammenhang zwischen der Selbstkontrolle als Persönlichkeitsmerkmal (Abszisse) und der Selbstkontrolle im finanziellen Kontext (Ordinate), abgebildet einmal auf der Ebene der Gesamtindizes und dann auf der Ebene der Verhaltenskomponenten wie „impulsives Verhalten“ und „Gegenwartspräferenz“. Befragte, die generell zu einem wenig kontrollierten Verhalten tendieren, haben auch im Durchschnitt größere Probleme mit Selbstdisziplin bei finanziellen Entscheidungen (Gesamtindizes). Dies gilt insbesondere für die erste Komponente der Selbstkontrolle – impulsives Verhalten, bei der der positive Verlauf mehr kontinuierlicher ist als im Fall der

⁵² Die einführenden Bemerkungen zum Verfahren der Faktorenanalyse sind in Kapitel 3 dieses Berichtes zu den Hinderungsgründen der Altersvorsorge zu finden.

Gegenwartspräferenz. Darüber hinaus zeigt Tab. 14, dass beide Konstrukte der Selbstkontrolle positiv und hoch signifikant korrelieren.

Abb. 26: Selbstkontrolle als Persönlichkeitsmerkmal und im finanziellen Kontext



Tab. 14: Korrelationsrechnung nach Pearson für beide Konzepte der Selbstkontrolle

	Gesamtindex: Self-Control-Scale	Gesamtindex: Finanzielle Selbstkontrolle	Indexe der Teilelemente	
			Impulsives Verhalten	Gegenwarts- präferenz
Gesamtindex: finanzielle Selbstkontrolle	,457**	1		
<i>Signifikanzniveau</i>	<i>,000</i>			
<i>Anzahl der Befragten</i>	<i>N=300</i>			
Index: Impulsives Verhalten	,410**	,786**	1	
<i>Signifikanzniveau</i>	<i>,000</i>	<i>,000</i>		
<i>Anzahl der Befragten</i>	<i>N=308</i>	<i>N=310</i>		
Index: Gegenwartspräferenz	,314**	,858**	,465**	1
<i>Signifikanzniveau</i>	<i>,000</i>	<i>,000</i>	<i>,000</i>	
<i>Anzahl der Befragten</i>	<i>N=307</i>	<i>N=309</i>	<i>N=310</i>	

Einflussnahme der Selbstkontrolle auf die Vorsorgebereitschaft

Wie die Korrelationsrechnung in Tab. 15 zeigt, besteht ein positiver Zusammenhang zwischen den Indikatoren zur finanziellen Selbstkontrolle und der Absicht, ein Vorsorgeprodukt in den nächsten 12 Monaten zu kaufen.⁵³ Die „Gegenwartspräferenz“ hat dabei eine untergeordnete Bedeutung. Die Komponente „impulsives Verhalten“ hat sich hingegen als verhaltensrelevant erwiesen, weil hierfür eine zwar eine kleine dennoch signifikante Korrelation vorliegt. D.h.: die stärker impulsiv eingestellten Befragten zeigten eine höhere Motivation für einen Altersvorsorgeabschluss in der nahen Zukunft.

Tab. 15. Korrelationsrechnung für Selbstkontrolle im Finanzkontext und Vorsorgeabsicht

	Gesamtindex der finanziellen Selbstkontrolle	Indices der Teilelemente:	
		Impulsives Verhalten	Gegenwarts- präferenz
Altersvorsorgebereitschaft als Kaufabsicht	,134*	,176**	,080
<i>Signifikanzniveau</i>	<i>,018</i>	<i>,002</i>	<i>,159</i>
<i>Anzahl der Befragten</i>	<i>N=310</i>	<i>N=311</i>	<i>N=310</i>

* Die Korrelation nach Pearson ist auf dem Niveau von 0,05 (2-seitig) signifikant. ** Die Korrelation nach Pearson ist auf dem Niveau von 0,01 (2-seitig) signifikant.

Diese Ergebnisse stehen auf den ersten Blick im Widerspruch zu dem bisherigen Kanon der Altersvorsorgepraxis und der theoretischen Überlegungen.⁵⁴ Man ist davon ausgegangen, dass Altersvorsorge eine überlegte Entscheidung ist, die aus einer tiefen Auseinandersetzung mit dem Thema und dem Vergleich der Vorsorgeprodukte resultiert. Zudem wird in der Spartheorie die Rolle der Gegenwartspräferenz in den Mittelpunkt gestellt. Die Aussage ist: die kurzfristig orientierten Menschen sparen weniger als die langfristig denkenden.⁵⁵ Darüber hinaus hat man von einem impulsiven Verhalten auf die Konsumneigung geschlossen, die im Wettbewerb mit dem auf den Ruhestand aufgeschobenen Konsum stand.

⁵³ Die Kaufabsicht wurde auf einer 11-Punkteskala von -5 bis zu +5 erhoben. Die Befragten gaben ihre Einschätzungen ab, ob sie vorhaben in den nächsten 12 Monaten einen Altersvorsorgevertrag abzuschließen. Die Extreme der Skala waren bezeichnet mit „habe keinesfalls vor“ und „habe ganz sicher vor“, sowie die Mitte der Skala mit „bin noch unentschlossen“. Die Skala wurde in der Auswertung als metrisch verwendet.

⁵⁴ Vgl. z.B. (Wärneryd 1999) und (Aizcorbe et al. 2003).

⁵⁵ Vgl. (Shefrin und Thaler 1988).

Aufgrund der Daten der vorliegenden Untersuchung ergibt sich ein anderes Bild. Die spontan und impulsiv handelnden Befragten zeigen eine stärkere Absicht, im laufenden Jahr einen Vertrag zur Altersvorsorge abzuschließen. Die Folgerung, dass Altersvorsorgeprodukte von impulsiven Menschen spontan so wie Konsumgüter gekauft werden, ist allerdings recht weitgehend und muss kritisch hinterfragt und überprüft werden. Die vorgefundenen Zusammenhänge können als Erweiterung der bisherigen Forschung betrachtet werden, wobei das gemessene impulsive Verhalten als Indikator für die Ansprechbarkeit der Personen dienen kann.

Auch die ermittelte Nicht-Relevanz der Gegenwartspräferenz als Komponente der Selbstkontrolle ist als Anhaltspunkt für weitere Forschung anzusehen.

Zusammenfassung und Ausblick

Die theoretische Struktur der Selbstkontrolle im finanziellen Kontext wurde empirisch bestätigt. Hierfür sind zwei Bedeutungskomponenten grundlegend: Impulsives Verhalten und Gegenwartspräferenz.

Die Selbstkontrolle im finanziellen Kontext entspricht der Selbstdisziplin in anderen Lebensbereichen und ist als ein Teil der Persönlichkeitsstruktur zu betrachten.

In Bezug auf das Altersvorsorgeverhalten zeigt sich, dass nur die erste untersuchte Komponente der Selbstkontrolle von Bedeutung ist - das impulsive Verhalten. Ein Zusammenhang mit der Gegenwartspräferenz wurde nicht gefunden, was von den theoretischen Überlegungen der Sparpsychologie abweicht.

In Hinblick auf das impulsive Verhalten wurde der folgende Zusammenhang ermittelt: Befragte, die zum Konsum neigen und spontane Kaufentscheidungen treffen, beabsichtigen stärker, ein Vorsorgeprodukt zu kaufen.

11. Fazit

Die Zusammenfassung der Forschungsergebnisse ist in der unten stehenden Tabelle zu finden. Die Reihenfolge der Darstellung entspricht dem Aufbau des Berichts. Die Schlussfolgerungen stellen Anhaltspunkte für mögliche Handlungsfelder dar und sollten nicht als abgeschlossener Katalog angesehen werden.

In der Gesamtbetrachtung stellen sich die im Folgenden diskutierten Handlungsbereiche als besonders relevant für die Deutsche Rentenversicherung Bund heraus. Diese Überlegungen sind als Leitgedanken zu verstehen. Sie können als Grundlage für die Ableitung von konkreten Handlungszielen dienen.

(1) Stärkung der Rolle der Deutschen Rentenversicherung Bund im Wandel der Vorsorgementalität

Der Veränderungsprozess der Vorsorgementalität der Bürger ist spätestens seit der Rentenreform 2001 im Gang und geht in die Richtung, die eigenverantwortliche Altersvorsorge zu stärken.

Der Deutschen Rentenversicherung Bund kann dabei eine bedeutende Funktion zukommen. Dafür spricht in erster Linie die fundamentale Rolle der GRV für die Struktur der Alterseinkünfte.⁵⁶ Die GRV bietet einerseits die grundlegende Altersabsicherung und setzt andererseits den Anhaltspunkt für das Ausmaß der Zusatzvorsorge. Sie kennzeichnet also eine Schnittstelle der sicheren Leistungen aus Altersrenten und der erforderlichen Eigenvorsorge. Diese Doppelfunktion ist als eine neue Herausforderung zu sehen, denn sie resultiert zweifellos aus den sich verändernden Rahmenbedingungen der Alterssicherung und dadurch erzwungenen Reformen. Darüber hinaus ist die Neutralität der Deutschen Rentenversicherung Bund von Relevanz. Daraus ergibt sich die Chance einer erfolgreichen Kommunikation und Überzeugungskraft dieser Institution. Diese unabhängige Position und Objektivität fehlt den privatwirtschaftlichen Finanzanbietern zur Altersvorsorge.

Begrüßenswert sind hierfür alle Aufklärungsmaßnahmen wie das von der Deutschen Rentenversicherung Bund mitgetragene Projekt „Altersvorsorge macht Schule“. Bei kurzfristiger Perspektive sind zudem Informationskampagnen anlässlich des 10-jährigen Jubiläums der Einführung der Riester-Rente denkbar. Grundsätzlich sollten solche Maßnahmen dennoch langfristig konzipiert werden. Einen Rahmen dafür bietet die sowohl im europäischen als auch im deutschen Raum immer intensivere Debatte über die Financial Literacy (ökonomische Bildung, allgemeine Finanzbildung und Kompetenz).⁵⁷ Generell betrachtet werden dabei Standards diskutiert und festgelegt, was als grundlegendes Finanzwissen in der Bevölkerung gelten und z.B. langfristig in die Lehrprogramme der Schulen integriert werden sollte. Private Finanzanbieter wie Banken und Versicherungen sind in die Gestaltung solcher Ansätze bereits involviert.⁵⁸ Die Inhalte zur Alterssicherung gehören heutzutage zweifellos zum nötigen Wissensstandard. Sie werden allerdings in den bisherigen Studien zur Financial Literacy nur marginal berücksichtigt. Die Stimme und die Mitwirkung der Deutschen Rentenversicherung Bund in dieser Debatte ist also angebracht und wertvoll.

⁵⁶ Vgl. dazu z.B. (Börsch-Supan et al. 2008).

⁵⁷ Vgl. z.B. (OECD 2005) und (Reifner 2003),

⁵⁸ Vgl. als Beispiel (DAI 2008) und (Kaminski und Eggert 2008).

Analyse der Renteninformation und Berechnung der möglichen Alterseinkünfte sind nur exemplarische Anhaltspunkte aus dieser Untersuchung, die für die Gestaltung der Financial Literacy genutzt werden können. Hierfür ist allerdings weitergehende Forschung erforderlich.

(2) Verbesserung des Rufes der gesetzlichen Rentenversicherung

Es wurde absichtlich das Wort „Ruf“ ausgewählt und von der Verwendung von Begriffen wie Vertrauen und Akzeptanz der GRV abgesehen. Letztere sind komplexe psychologische Konstrukte, die ein umfangreiches und geprüftes Messinstrument verlangen. Sie waren nicht Gegenstand dieser Untersuchung.

Aufgrund der verfügbaren Analyseergebnisse kann gefolgert werden, dass die fundamentale Rolle der GRV für die Altersvorsorge in der Wahrnehmung der Menschen in Frage gestellt wird. Dafür spricht insbesondere die relativ hohe Einschätzung der Unsicherheit des Alterssicherungssystems als Hinderungsgrund der Altersvorsorge (Kap. 5), niedrige Einschätzung der Eignung der GRV als Vorsorgeinstrument (Kap. 6) und negative Assoziationen im Zusammenhang mit der staatlichen Absicherung (Kap. 8). Ohne weitergehende Analyse kann man die Gründe dafür unter anderem in der öffentlichen Debatte über die Rentenreformen vermuten. Der Ursprung dafür kann in der Vermittlung der Rentenreformen in den letzten Jahren und insbesondere der Reform von 2001 liegen. Die negativen Aspekte wie primär die Senkung des Rentenniveaus traten stärker in den Vordergrund als die positiven. Die Öffentlichkeit war in den letzten Jahren häufig mit Schlagzeilen konfrontiert, die z.B. Finanzierungsprobleme der GRV thematisierten. Von der Anpassungsfähigkeit des Alterssicherungssystems an neue Herausforderungen wirtschaftlicher und demographischer Art und dem auch im internationalen Vergleich innovativen Reformkonzept war hingegen selten die Rede. Es liegt die Vermutung nahe, dass die GRV zu einem „Katalysator“ für alle Unzufriedenheiten und Sorgen geworden ist, die mit der Alterssicherung verbunden werden.

Zur Verbesserung dieses negativen Rufes sind kurzfristig Aufklärungs- und Imagekampagnen überlegenswert sowie langfristig die Mitgestaltung der Financial Literacy in Deutschland. Für die Gestaltung der neuen Kommunikationsstrategien ist allerdings weitere Forschungsarbeit unter der Betrachtung der detaillierten Zielsetzungen solcher Strategien erforderlich. Die vorgestellte Untersuchung konnte dafür nur Anhaltspunkte liefern.

(3) Förderung der psychologisch fundierten Forschung zur Altersvorsorge

Die Ergebnisse der Untersuchung zu den psychologischen Einflussfaktoren der Altersvorsorge wie Finanzaversion, Selbstkontrolle, Emotionen zur Altersvorsorge und Wahrnehmung der Versorgungslücke liefern vielversprechende und innovative Schlussfolgerungen. Die verhaltenswissenschaftlichen Fragestellungen mit einem direkten Bezug zur Altersvorsorge waren in der deutschen Forschung allerdings bislang unterrepräsentiert.⁵⁹ Die Deutsche Rentenversicherung Bund kann mit ihren Möglichkeiten zu repräsentativen Untersuchungen wie z.B. die Studie „Altersvorsorge in Deutschland“ (AVID) sowie mit ihrer Erfahrung in der Grundsatzarbeit zur Alterssicherung helfen, diese Forschungslücke abzubauen, denn der Paradigmenwechsel in der Forschung zur Altersvorsorge ist notwendig.

⁵⁹ Für ein Beispiel siehe (Leinert 2006). Das Thema wird in den USA bereits seit längerem behandelt, vgl. beispielhaft (Mitchell und Utkus 2004). Allerdings liegen die Wurzeln der psychologisch orientierten wirtschaftswissenschaftlichen Verhaltensforschung nicht nur in den USA – vgl. dazu z.B. (Katona 1965), sondern auch in Deutschland. Hierzu sind z.B. Arbeiten von Günter Schmolders zu nennen, vgl. beispielhaft (Schmolders 1966).

Bild der Altersvorsorge aus individueller Sicht

Hinderungsgründe der Altersvorsorge (Kap. 5)

<p>Systematisierung und Erweiterung der Ergebnisse aus anderen Studien bezüglich der Komplexität der Hinderungsgründe.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Vorsorgestrategien unter Berücksichtigung des Zusammenspiels von psychologischen und finanziellen Barrieren nötig • Gruppenspezifische Vorsorgestrategien überlegenswert
<p>Die aufgedeckte mehrdimensionale Struktur der Hinderungsgründe ist ein zuverlässiges Erklärungsschema für fehlende Altersvorsorge:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Unsicherheit und Überforderung, 2. Desinteresse und Gegenwartpräferenz, 3. Geldaspekte, 4. „System“. 	
<p>Bestätigung des theoretischen Modells zur Sparfähigkeit und Sparbereitschaft als Determinanten der Altersvorsorge:</p> <p>Innere (psychologische) Einflussfaktoren sind zusammen mit den finanziellen Barrieren zu betrachten.</p>	
<p>Gruppenspezifische Besonderheiten hinsichtlich der Hinderungsgründe, insbesondere nach Geschlecht und Beruf.</p>	

Eignung der Vorsorgeinstrumente (Kap. 6)

<p>Definition von Altersvorsorge im Allgemeinverständnis:</p> <p>Bestätigung der Altersvorsorge als ein zweck- und zeitgebundenes Sparen</p> <p>Erweiterung der Definition um das Instrument des Wohneigenheims und der traditionellen Sparanlagen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fortsetzung der Vorsorgestrategien, die auf „typischen“ Produkten zur Altersvorsorge basieren. • Forschungsbedarf zur Fragestellung, warum Eigenheim und Sparanlagen als so wichtige Altersvorsorgeinstrumente angesehen werden und Verwendung der Schlussfolgerung für eine mögliche Modifizierung der bisherigen Vorsorgestrategien -/Produkte. <p>Anhaltspunkte für Fragestellungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kann bei Kunden mit Sparanlagen ein Allokationspotenzial zu Gunsten anderer Vorsorgeprodukte vermuten werden? - Ist die hohe Einschätzung der Sparanlagen ein Hinweis auf den Wunsch nach einer flexiblen Gestaltung der
<p>Höhere Wertschätzung für private und betriebliche Vorsorgeinstrumente als für die GRV und die staatlich geförderte Riester-Rente</p>	

	<p>Vorsorgeprodukte?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erfordernis einer weitergehenden Forschung zur Wahrnehmung der GRV sowie einer daraus abgeleiteten Aufklärungsarbeit. <p>Voraussetzung wäre eine Inhaltsanalyse der Medienberichte zur Altersvorsorge seit der Rentenreform 2001.</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Einschätzung der Wirkung der Rentenreform 2001 (Kap. 7)

<p>Die Wirkung der Rentenreform 2001 ist aufgrund der individuellen Selbsteinschätzungen der Befragten positiv zu beurteilen:</p> <p>Im Durchschnitt zeigte sich, dass die Reform Wissens- und Verhaltensänderungen ausgelöst hat, z.B. größeres Wissen über persönliche Betroffenheit vom Problem der Versorgungslücke und intensivere Informationssuche zum Thema usw.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Die Rentenreform 2001 gilt als ein wichtiger Anker, denn seitdem hat sich die Einstellung zur Altersvorsorge gewandelt. • Eine klare Differenzierung zwischen einer absatzorientierten und neutralen Finanzberatung zur Altersvorsorge ist überlegenswert (insbesondere im Altersvergleich) • Kommunikationsstrategien in Abhängigkeit von den bevorzugten Medien: Jüngere - Fachberatung, Ältere – Medien.
<p>Die Wirkung der Rentenreform 2001 ist aufgrund objektiver Messung nach Abschlussquoten ebenfalls positiv:</p> <p>Die Mehrheit der vorsorgenden Befragten hat einen Vorsorgevertrag nach 2001 (unabhängig vom Alter) abgeschlossen und überwiegend die Riester-Rente gewählt.</p>	
<p>Gruppenspezifische Unterschiede wie z.B.:</p> <p>Jüngere Befragte haben eine Fachberatung zur Altersvorsorge stärker als ältere Befragte bevorzugt.</p> <p>Ältere Befragte zeigten ein größeres Interesse an Medienberichten zum Thema Altersvorsorge als jüngere Befragte.</p> <p>Die befragten Beamten waren am wenigstens von der Reform 2001 beeinflusst.</p>	

Psychologische Einflussfaktoren

Affektive Ebene (Kap. 8): Assoziationsraum zum Begriff „eigene Altersvorsorge“

<p>Komplexität des Assoziationsraumes: viele kleine Kategorien; kein von der Mehrheit der Befragten genanntes Leitwort; „Eigenheim“ ist die am häufigsten genannte Kategorie</p>	<ul style="list-style-type: none">• Nutzung der vier Bedeutungskomponenten für ein besseres Verständnis der Altersvorsorge aus individueller Sicht:<ol style="list-style-type: none">1. „Wie mache ich es?“ – „Instrumente zur Altersvorsorge“
<p>Die Interpretation hinsichtlich der inhaltlichen und emotionalen Struktur nach Anzahl der Nennungen zeigte folgende Bedeutungskomponenten:</p> <ol style="list-style-type: none">1. „Instrumente der Altersvorsorge und ihre Notwendigkeit“ (382): neutrale Assoziationen mit Übergewicht der Nennung „Eigenheim“,2. „Sorgen und Schwierigkeiten“ (330): negative Assoziationen mit Schwerpunkt auf „Instabilität/Unsicherheit des Alterssicherungssystems“ und „Unsicherheit wegen Geldmangel im Ruhestand“,3. „Erwartungen und Wünsche“ (154): positive Assoziationen mit zwei dominierenden Kategorien „Finanzielle Sicherheit“ und „Entspannung und Glück“,4. „Status eigener Altersvorsorge“ (69): überwiegend neutrale Assoziationen mit vergleichbaren großen Kategorien. <p>Hinsichtlich der Anzahl der Nennungen dominieren die negativen Assoziationen, wobei die positiven wie Wünsche auch vertreten sind.</p>	<ol style="list-style-type: none">2. „Inwieweit kann ich vom Geldmangel im Ruhestand betroffen werden?“ – „Sorgen und Schwierigkeiten“3. „Was kann ich mir dafür in der Zukunft leisten?“ – „Wünsche und Erwartungen“4. „Wie gut habe ich bis jetzt vorgesorgt?“ – „Status eigener Altersvorsorge“ <ul style="list-style-type: none">• Maßnahmen zur Verbesserung des Bildes (Rufes) der GRV dringend erforderlich
<p>Die Interpretation hinsichtlich der Wichtigkeit der Assoziationen unter Berücksichtigung der Reihenfolge der Nennungen (erst genannte Assoziationen stärker gewichtet):</p> <p>Die am häufigsten und zuerst genannten Assoziationen: „Eigenheim“, „Instabilität des Alterssicherungssystems“, „Unsicherheit wegen Geldmangel im Ruhestand“, „Eigene private Vorsorge“ und</p>	

<p>„Finanzielle Sicherheit“.</p> <p>Hinsichtlich der Wichtigkeit - anders als bei Anzahl der Nennungen (s.o.) - dominieren emotional unterschiedlich geladene Assoziationen: neutrale (Instrumente), negative (Unsicherheit des Systems und Problem des Geldmangels im Ruhestand) sowie positive (Wunsch nach finanzieller Sicherheit)</p>	
<p>„Klageliste“ gegenüber der GRV:</p> <p>Assoziationen zu den Nachteilen der Anbieter von privater und betrieblicher Altersvorsorge viel seltener genannt als zu den Nachteilen der GRV.</p>	

Kognitive Ebene: (Kap. 9)
Auseinandersetzung mit der Einkommenssituation im Ruhestand

<p>Berechnung der Alterseinkünfte:</p> <p>Keine klaren und sachbezogenen Erklärungen für die fehlende Berechnung der möglichen Alterseinkünfte im Ruhestand. Die am häufigsten gewählte Antwort war: „Ich kann keinen genauen Grund nennen. Es hat sich einfach nicht ergeben“.</p> <p>Insgesamt selten in Anspruch genommen, aber von großer Verhaltensrelevanz, insbesondere wenn von Fachleuten durchgeführt wie Finanzanbieter und neutrale Beratungsstellen; Wirksamkeit der Hilfsmittel wie online-Rechner hingegen fraglich</p> <p>Durchführung erfolgt am wahrscheinlichsten in den 30ern und den 40ern</p> <p>Größter Anteil der „Nicht-Berechner“ entfällt auf Arbeiter</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung der frühzeitigen Auseinandersetzung mit der künftigen Finanzsituation im Ruhestand durch zwei verhaltensrelevante Instrumente möglich: Berechnung der Alterseinkünfte und Beschäftigung mit der Renteninformation. • Die Auseinandersetzung mit der möglichen Finanzsituation im Ruhestand ist mehr von psychologischen als von soziodemographischen Faktoren abhängig. • Abbau der psychologischen Barrieren durch Stärkung der wahrgenommenen und tatsächlichen Finanzkompetenz; evtl. Bezug auf Verdrängungseffekte gegenüber der Altersvorsorge
<p>Lesen der Renteninformation</p> <p>Ein größerer Verbreitungsgrad als bei der Berechnung der Alterseinkünfte: Die überwiegende Mehrheit der befragten Empfänger der Renteninformation hat sie genauer gelesen.</p>	
<p>Psychologische Barrieren auf dem Weg zur Beschäftigung mit der Einkommenssituation</p>	

<p>im Ruhestand maßgebend:</p> <ul style="list-style-type: none"> - negativ wahrgenommene Finanzkompetenz - emotional geleitete Verdrängungseffekte gegenüber der Altersvorsorge - negative Einstellung zur GRV - Erfahrung mit Altersfragen (operationalisiert mit dem Indikator: Kontakt mit Menschen im Ruhestand und deren Anregungskraft zum Nachdenken über eigene Finanzlage im Alter) 	
<p>kein signifikanter Einfluss soziodemographischer Merkmale. Ausnahme war Alter und Berufsstatus (nur für Berechnung).</p>	

**Konative Ebene: (Kap. 10)
Probleme der Selbstkontrolle**

<p>Bestätigung der theoretischen Struktur der Selbstkontrolle im finanziellen Kontext mit zwei Bedeutungskomponenten:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. impulsives Verhalten, 2. Gegenwartspräferenz. 	
<p>Probleme mit Selbstkontrolle im spezifischen Kontext der finanziellen Entscheidungen sind vor dem Grund der Persönlichkeitsstruktur zu sehen:</p> <p>Es liegt eine signifikante Korrelation vor zwischen dem Index der Selbstkontrolle im Finanzkontext und der Selbstkontrolle als Persönlichkeitsfaktor</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Neue Möglichkeiten für die Gestaltung der Vorsorgestrategien unter Berücksichtigung der Wirkung von Impulsivität • Weiterer Forschungsbedarf zur Fragestellung des impulsiven Verhaltens und der Gegenwartspräferenz.
<p>Impulsives Verhalten wirkt sich nicht hemmend, sondern fördernd auf die Vorsorgeabsicht aus:</p> <p>Es besteht eine signifikante und positive Korrelation zwischen dem Index für impulsives Verhalten und der Absicht, ein Altersvorsorgeprodukt zu kaufen.</p>	
<p>Es kann kein Einfluss der Gegenwartspräferenz auf die Vorsorgeabsicht festgestellt werden.</p>	

Literaturverzeichnis

- Adelt, P., Feldmann, B. (1999), Spar- und Anlageentscheidungen älterer Menschen, in: Fischer, L., Kutsch, T., Stephan, E. (Hrsg.), Finanzpsychologie, München: Oldenbourg Verlag, S. 250-272.
- Aizcorbe, A. M., Kennickell, A. B., Moore, K. B. (2003), : Evidence from the 1998 and 2001 Survey of Consumer Finances, in: Federal Reserve Bulletin, January, S. 1-32.
- Althoff, S. (1993), Auswahlverfahren in der Markt-, Meinungs- und empirischen Sozialforschung, Pfaffenweiler: Centaurus-Verlagsgesellschaft.
- Backhaus, K., Erichson, B., Plinke, W., Weiber, R. (2008), Multivariate Analysemethoden. Ein anwendungsorientierte Einführung, Berlin: Springer.
- BMAS (2006), Alterssicherungsbericht 2005. Ergänzender Bericht der Bundesregierung zum Rentenversicherungsbericht 2005.
- Böltken, F. (1976), Auswahlverfahren. Eine Einführung für Sozialwissenschaften, Stuttgart: Teubner.
- 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 (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.
- Börsch-Supan, A., Essig, L. (2002), Sparen in Deutschland. Ergebnisse der ersten SAVE - Studie, Köln: Deutsches Institut für Altersvorsorge.
- 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.
- Bosch, C., Schiel, S., Winder, T. (2006), Emotionen im Marketing. Verstehen-Messen-Nutzen, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Bühner, M. (2006), Einführung in die Test und Fragebogenkonstruktion, München: Pearson.
- DAI (2008), Ökonomische Bildung in allgemein bildenden Schulen. Fachdidaktische und fachwissenschaftliche Überlegungen für ein Schulfach Ökonomie, Frankfurt am Main: Deutsches Aktieninstitut.
- DIA, psychonomics AG (2003), Das DIA-Rentenbarometer, Deutsches Institut Für Altersvorsorge, Psychonomics Ag, Köln.
- Essig, L. (2005), Methodological Aspects of the SAVE Data Set, Mannheimer Forschungsinstitut Ökonomie und demographischer Wandel, mea Working Paper, S. 80-2005.
- EVS (2003), Einkommens- und Verbraucherstichprobe 2003. Einnahmen und Ausgaben privater Haushalte. Statistisches Bundesamt.
- Friedrichs, M. (1990), Methoden empirischer Sozialforschung, München: Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Fürstenwerth, F. v. (2001), Versicherungs-Alphabet (VA). Begriffserklärungen der Versicherung aus Theorie und Praxis, Karlsruhe: VVW.
- 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. G., Bloem, J. G., Kuylen, A. A. A. (1996), Prototypicality and Structure of the Saving Concept for Consumers, in: Journal of Economic Psychology, 17, S. 691-708.
- Hubel, W. (2008), Chancen und Risiken der honorarbasieren Finanzberatung, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 59, S. 499-501.

- IfD (2001), Private Rentenversicherung. Für eine große Mehrheit ein wichtiges Thema. Informationen aus AWA 2001, in: Allensbacher Berichte Nr. 18, Allensbach: Institut für Demoskopie Allensbach.
- 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 (2008), Vorsorgeorientierung und Informationsverhalten der Verbraucher, Institut für Demoskopie Allensbach im Auftrag des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft, GDV-Pressesymposium, Berlin, 27. März 2008.
- Kaminski, H., Eggert, K. (2008), Konzeption für die ökonomische Bildung als Allgemeinbildung von der Primarstufe bis zur Sekundarstufe II. Im Auftrag des Bundesverbandes deutscher Banken, Berlin
- Katona, G. (1965), Private pensions and individual saving, Michigan: Survey Research Center Institut for Social Research, The University of Michigan.
- Katona, G. (1975), Psychological Economics, New York: Elsevier.
- 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: Deutscher Universitätsverlag, S. 89-98.
- Kistler, E. (2003), Zusammenstellung von Umfragenergebnissen zu Akzeptanz von und Wissen über die Gesetzliche Rentenversicherung. Forschungsprojekt im Rahmen des Forschungsnetzwerks Alterssicherung (FNA) Verband Deutscher Versicherungsträger und Forschungsnetzwerk Alterssicherung.
- Kroeber-Riel, W., Weinberg, P. (2003), Konsumentenverhalten. Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, München: Vahlen.
- Lang, G. (2008), Reverse Mortgage als Alterssicherungsinstrument in Deutschland, Baden-Baden: Nomos.
- Leinert, J. (2004), Finanzieller Analphabetismus in Deutschland: Schlechte Voraussetzungen für eigenverantwortliche Vorsorge, in: Gesundheits- und Sozialpolitik, 58, S. 40-46.
- Leinert, J. (2006), Altersvorsorge: Wie kann freiwilliges Vorsorgesparen gefördert werden? Eine ökonomische Analyse, Baden-Baden: Nomos
- Mitchell, O. S., Utkus, S. P. (2004), Pension Design and Structure. New Lessons from Behavioral Finance, New York: Oxford University Press.
- 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.
- 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.
- Noelle-Neumann, E., Köcher, R. (1997), Allensbacher Jahrbuch der Demoskopie. Demoskopische Entdeckungen, Vol. 10, Allensbach Verlag für Demoskopie.
- Noelle-Neumann, E., Köcher, R. (2002), Allensbacher Jahrbuch der Demoskopie. Balkon des Jahrhunderts, Vol. 11, Allensbach: Verlag für Demoskopie.
- Noelle-Neumann, E., Petersen, T. (2000), Alle, nicht jeder. Einführung in die Methoden der Demoskopie, Berlin: Springer.
- OECD (2005), Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies, Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Peterson, M., Steven S., M. (2003), Associative Group Analysis: A Tobacco Prevention Case Study, in: Social Marketing Quarterly, 9, S. 32-49.
- Postbank (2008), Pressemitteilung vom 7. Oktober 2008. Bonn/Berlin.
- 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., Tiffe, A., Turner, A. (2003), Vorsorgereport Private Alterssicherung in Deutschland Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.
- Salcher, E. F. (1978), Psychologische Marktforschung, Berlin: Walter de Gruyter.
- Salek, M., Werner, U. (2009), Psychologische Ansätze zur Erklärung der Altersvorsorgebereitschaft, in NeuroPsychoEconomics, 4, 1, S. 19-31.
- Schmölders, G. (1966), Psychologie des Geldes, Reinbek: Rowohlt Taschenbuch Verlag.
- Schnell, R., Hill, P., B., Esser, E. (2005), Methoden der empirischen Sozialforschung, München: Oldenbourg.
- Shefrin, H. M., Thaler, R. H. (1988), The Behavioral Life-Cycle Hypothesis, in: Economic Inquiry, XXVI, S. 609-643.
- Stegmann, M., Roth, M., Heien, T. (2003), Die Renteninformation im Urteil der Versicherten: Ergebnisse der Versichertenbefragung 2002, in: Deutsche Rentenversicherung, 58, S. 556-571.
- Szalay, L., Deese, J. (1978), Subjective Meaning and Culture: An Assessment Through Word Associations, Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- tns infratest (2005), Bevölkerungsrepräsentative Befragung zum Thema "Zeitaufwand für die Vorsorgeplanung" im Auftrag der Commerzbank AG.
- Trope, Y., Liberman, N. (2003), Temporal Construal, in: Psychological Review, 110, S. 403-421.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1973), Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability, in: Cognitive Psychology, 4, S. 207-232; nachgedruckt in Kahneman, D., Slovic, P., Tversky, A. (2005), Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, Cambridge University Press, S. 163-178.
- Wärneryd, K.-E. (1999), The Psychology of Saving. A Study on Economic Psychology, Vheltenham: Edward Elgar.
- 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.

Anhang I

Hinderungsgründe der Altersvorsorge

Methode: explorative Faktorenanalyse, Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse, Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung.

Erläuterung:

Die Tabellen stellen die rotierte Komponentenmatrix dar, in der die Faktorenladungen für jedes Item zu sehen ist. Die Zuordnung der Items zu den Faktoren ist durch fette Schrift gekennzeichnet. Zudem ist sind die Varianzerklärungsanteile und das KMO-Kriterium angegeben. Letzteres war für die Einschätzung der Eignung der Korrelationsmatrix für dieses Analyseverfahren maßgebend.

Tab. 1: Faktorenanalyse nach Geschlecht

KMO-Kriterium	männlich					weiblich				
	,846					,763				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
	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	,784	,295	-,122	,754	,197	,087	,018	-,013
Es ist sehr aufwendig, sich einen Überblick über das Thema Altersvorsorge zu verschaffen.	,697	-,006	,297	,226	-,056	,184	,763	,123	,028	-,211
Ich weiß nicht, in welchem Umfang man eigentlich vorsorgen müsste	,775	,168	,271	-,113	-,038	,165	,737	,051	,117	,096
Ich habe keine Lust, mich mit finanziellen Dingen zu beschäftigen.	,380	,067	,511	-,008	-,405	,711	,332	-,113	-,061	,058
Mich interessiert mein heutiges Leben mehr als die entfernte Zukunft.	,161	,208	,639	,178	,261	,755	-,075	,122	,165	,064
Ich habe zu wenig Geld dafür.	,154	,832	,109	-,031	,084	,032	,117	,875	-,036	,072
Die Altersvorsorgeprodukte sind zu kompliziert.	,734	,169	-,018	,355	,221	,012	,763	,038	,148	,022
Ich bin zu stark beschäftigt mit anderen Dingen.	,443	,067	,382	-,052	,272	,292	,380	-,206	,103	,545
Ich kann schwer einschätzen, was die Zukunft für mich bringt (z.B. Höhe des Einkommens)	,570	,317	,232	,062	-,106	,154	,452	,303	,367	,278
Altersvorsorgeprodukte dienen der Gewinnmaximierung der Finanzdienstleister.	,148	,070	,092	,810	,058	-,032	,162	,114	,726	,135
Ich weiß nicht, ob ich über eine längere Zeit regelmäßig die Beiträge zur Altersvorsorge zahlen kann.	,220	,782	,027	,245	-,003	-,031	,179	,814	,151	,194
Ich habe Angst, eine schlechte Entscheidung zu treffen.	,660	,332	-,077	,255	,076	,004	,600	,166	,051	,341
Mein Leben ist noch nicht „auf festen Gleisen“ (zuerst Haus, Kinder, Karriere usw.)	,213	,414	,438	,016	-,342	,169	-,045	,273	,070	,765
Das Alterssicherungssystem kann wieder reformiert werden.	,108	,156	,182	,713	-,003	,122	,185	,075	,699	-,013
Im Ruhestand benötige ich sowieso weniger Geld als im Erwerbsleben.	,008	,113	,153	,059	,811	,543	-,127	-,157	,563	,111
Ich habe später noch genug Zeit für die Altersvorsorge.	,126	,329	,575	,011	,282	,688	,112	,079	,141	,267
Wenn ich in Altersvorsorge investiere, bleibt nicht genügend Geld für angenehme Dinge des heutigen Lebens übrig.	,153	,669	,313	,176	,206	,284	,001	,507	,412	-,198

Tab. 2. Faktorenanalyse nach Berufsstatus

KMO-Kriterium	Arbeiter				Angestellte				
	,801				,794				
	1	2	3	4	1	2	3	4	5
Hinderungsgrund:	34,30 %	10,90 %	7,93 %	7,19 %	27,99 %	11,5 6%	9,49 %	7,58 %	6,19 %
Ich habe keine Lust, an das Alter zu denken.	,167	,233	,057	,774	,231	,781	,071	-,012	,068
Es ist sehr aufwendig, sich einen Überblick über das Thema Altersvorsorge zu verschaffen.	,638	-,050	,201	,361	,771	,201	,065	,034	-,071
Ich weiß nicht, in welchem Umfang man eigentlich vorsorgen müsste	,717	,275	,090	,110	,758	,184	,085	-,087	,213
Ich habe keine Lust, mich mit finanziellen Dingen zu beschäftigen.	,281	,726	,031	,052	,296	,778	,043	-,010	-,041
Mich interessiert mein heutiges Leben mehr als die entfernte Zukunft.	,171	,618	,104	,511	-,044	,702	,174	,184	,115
Ich habe zu wenig Geld dafür.	,171	,219	,771	,091	,065	,082	,875	-,036	,075
Die Altersvorsorgeprodukte sind zu kompliziert.	,845	,114	,259	,043	,705	,022	,170	,317	-,051
Ich bin zu stark beschäftigt mit anderen Dingen.	,556	,480	,078	-,008	,326	,403	-,036	,026	,458
Ich kann schwer einschätzen, was die Zukunft für mich bringt (z.B. Höhe des Einkommens)	,516	,264	,420	,201	,440	,171	,214	,254	,304
Altersvorsorgeprodukte dienen der Gewinnmaximierung der Finanzdienstleister.	,164	-,009	,045	,763	,216	,005	,239	,739	-,057
Ich weiß nicht, ob ich über eine längere Zeit regelmäßig die Beiträge zur Altersvorsorge zahlen kann.	,206	-,002	,840	,214	,210	-,029	,814	,134	,064
Ich habe Angst, eine schlechte Entscheidung zu treffen.	,413	,028	,678	-,176	,703	,022	,037	,171	,251
Mein Leben ist noch nicht „auf festen Gleisen“ (zuerst Haus, Kinder, Karriere usw.)	-,057	,418	,380	,249	,131	-,003	,195	,018	,850
Das Alterssicherungssystem kann wieder reformiert werden.	,437	,040	,109	,195	,215	,027	,188	,720	,140
Im Ruhestand benötige ich sowieso weniger Geld als im Erwerbsleben.	-,063	,791	,168	-,004	-,122	,404	-,201	,575	,086
Ich habe später noch genug Zeit für die Altersvorsorge.	,275	,691	,006	,188	,018	,557	,036	,194	,537
Wenn ich in Altersvorsorge investiere, bleibt nicht genügend Geld für angenehme Dinge des heutigen Lebens übrig.	,180	,426	,323	,502	,039	,187	,662	,241	,102

Tab. 3: Faktorenanalyse nach Altersgruppen

KMO-Kriterium	Altersgruppe 20-30						Altersgruppe 31-55			
	,627						,840			
	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4
	26,58 %	13,35 %	9,78 %	8,00 %	6,46 %	6,13 %	30,62 %	10,51 %	8,53 %	6,58 %
Ich habe keine Lust, an das Alter zu denken.	-,001	,401	,606	,059	,185	,367	,241	,611	,113	-,006
Es ist sehr aufwendig, sich einen Überblick über das Thema Altersvorsorge zu verschaffen.	,430	-,029	,078	-,078	,032	,745	,744	,141	,113	,092
Ich weiß nicht, in welchem Umfang man eigentlich vorsorgen müsste	,782	,177	-,053	,274	-,037	,243	,759	,239	,103	-,044
Ich habe keine Lust, mich mit finanziellen Dingen zu beschäftigen.	,190	,715	,178	-,196	-,083	,301	,387	,677	,040	-,107
Mich interessiert mein heutiges Leben mehr als die entfernte Zukunft.	-,051	,590	,404	,226	,116	,090	,103	,739	,200	,042
Ich habe zu wenig Geld dafür.	,024	,135	,090	,786	-,114	-,066	,186	,026	,860	-,118
Die Altersvorsorgeprodukte sind zu kompliziert.	,684	,023	,124	-,087	,280	,291	,738	,019	,139	,247
Ich bin zu stark beschäftigt mit anderen Dingen.	,000	-,092	,860	-,131	,052	,101	,495	,422	-,035	,142
Ich kann schwer einschätzen, was die Zukunft für mich bringt (z.B. Höhe des Einkommens)	,601	,089	,307	,356	,123	-,104	,529	,187	,342	,187
Altersvorsorgeprodukte dienen der Gewinnmaximierung der Finanzdienstleister.	,036	-,019	,131	,012	,898	,169	,260	,041	,204	,579
Ich weiß nicht, ob ich über eine längere Zeit regelmäßig die Beiträge zur Altersvorsorge zahlen kann.	,333	-,170	-,140	,703	,174	,025	,216	,050	,844	,103
Ich habe Angst, eine schlechte Entscheidung zu treffen.	,824	,033	-,052	-,005	-,086	-,039	,568	,051	,304	,284
Mein Leben ist noch nicht „auf festen Gleisen“ (zuerst Haus, Kinder, Karriere usw.)	,195	,257	,595	,319	,163	-,298	,066	,169	,457	,202
Das Alterssicherungssystem kann wieder reformiert werden.	,074	,451	,137	,077	,625	-,159	,210	,065	,125	,752
Im Ruhestand benötige ich sowieso weniger Geld als im Erwerbsleben.	,073	,826	-,164	,086	,114	-,198	-,118	,608	-,069	,491
Ich habe später noch genug Zeit für die Altersvorsorge.	,157	,457	,422	,300	,217	,256	,061	,690	,200	,158
Wenn ich in Altersvorsorge investiere, bleibt nicht genügend Geld für angenehme Dinge des heutigen Lebens übrig.	-,141	,289	,186	,538	,220	,532	,077	,251	,623	,271

Anhang II

Einschätzung der Wirkung der Rentenreform 2001

Methode: U-Test nach Mann und Whitney zum Vergleich zweier unabhängigen Stichproben

Erläuterungen:

Das Signifikanz-Niveau $<0,05$ wurde durch fette Schrift gekennzeichnet. Dadurch kann man ablesen, in Hinblick auf welche Items signifikante Unterschiede zwischen den Gruppen vorliegen.

Tab. 1: Einschätzung der Wirkung der Rentenreform 2001 in Gruppenvergleichen

	Items (abgekürzt)								
	Bewusstsein über Drohen Geldmangels im Ruhestand	Interesse an Medienberichten zum Thema Altersvorsorge	Mehr Gedanken über eigene Altersvorsorge	Vergleich der Möglichkeiten der Altersvorsorge	Stärkere Bereitschaft für Fachberatung zur Altersvorsorge	Stärkere Motivation für Berechnung der Alterseinkünfte	Häufigeres Diskussions-thema	Überlegungen zum Auf- bzw. Ausbau der Altersvorsorge	Rückgang des Interesses am Thema Altersvorsorge
Test für Geschlecht									
Mann-Whitney-U	11077,500	11088,000	11986,500	11594,000	11798,000	10939,500	11209,500	11990,000	11064,000
Wilcoxon-W	24443,500	22114,000	25352,500	22620,000	22676,000	24305,500	24575,500	25356,000	24430,000
Z	-1,306	-1,279	-,100	-,611	-,239	-1,472	-1,120	-,094	-1,310
Signifikanz (2-seitig)	,191	,201	,920	,541	,811	,141	,263	,925	,190
Test für Altersgruppen (20- bis 35- und 36- bis 55-jährige Befragte)									
Mann-Whitney-U	9808,500	9327,500	10772,000	9928,500	8509,500	10440,500	10229,000	8817,000	8995,500
Wilcoxon-W	29509,500	15768,500	30473,000	16369,500	28012,500	30141,500	16670,000	28518,000	15436,500
Z	-1,899	-2,535	-,571	-1,707	-3,556	-1,016	-1,307	-3,219	-2,987
Signifikanz (2-seitig)	,058	,011	,568	,088	,000	,309	,191	,001	,003
Test für Vorhandensein der Altersvorsorge (Besitz von mindestens einem Vorsorgeprodukt)									
Mann-Whitney-U	10189,000	9165,500	8997,500	6744,000	8960,000	9208,500	8683,000	10485,500	8888,500
Wilcoxon-W	30692,000	15160,500	14992,500	12739,000	14846,000	15203,500	14678,000	16480,500	29391,500
Z	-1,139	-2,534	-2,790	-5,831	-2,670	-2,471	-3,200	-,717	-2,913
Signifikanz (2-seitig)	,255	,011	,005	,000	,008	,013	,001	,474	,004

Anhang III

Auseinandersetzung mit Einkommenssituation im Ruhestand

Methode: Kontingenzanalyse

Erläuterungen:

Zuerst werden die Ergebnisse zur Variable „Berechnung der Alterseinkünfte“ dargestellt, gefolgt von den Ergebnissen zum „Lesen der Renteninformation“.

Die Darstellung der Daten ist wie folgt aufgebaut. Die zuerst angeführte Kontingenztafel zeigt die in der Stichprobe beobachtete und dann die nach der Annahme der Unabhängigkeit der Variablen erwartete Anzahl der Befragten. Die Residuen stellen die Abweichungen zwischen diesen beiden Werten dar, die auf die (Un-)Abhängigkeit der Variablen hinweisen.

Im Weiteren werden die Ergebnisse des Chi-Quadrat-Tests vorgestellt.

Der Tabelle „Symmetrische Maße“ sind die Abhängigkeitsmaße zu entnehmen, die Schlüsse auf die Stärke der Einzelzusammenhänge ermöglichen. Zu betrachten sind Cramers V und der Kontingenzkoeffizient C nach Pearson. Diese Messgrößen nehmen den Wert 0 an, wenn keine Abhängigkeit vorliegt und den Maximalwert 1 bei vollständiger Abhängigkeit. Da der Maximalwert selten erreicht wird, ist der so genannte theoretische Wert zu berücksichtigen, der die obere Grenze des Maßes bestimmt. Er ist eine Funktion der Anzahl der Spalten und Zeilen der Kontingenztafel und hat in dieser Analyse die Höhe von ,707. Da die Cramers V und Kontingenzkoeffizient C nach Pearson tendenziell bei ca. ,200 liegen, kann man für diese Fragestellung von eher kleinen Einzelzusammenhängen ausgehen. Vor dem Hintergrund der Komplexität der Einflussfaktoren ist dies allerdings nachvollziehbar.

Berechnung der Alterseinkünfte und Alter

			Altersklassen			Gesamt
			Alter 20-30	Alter 31-45	Alter 46-55	
Berechnung durchgeführt?	ja	Anzahl	18	57	40	115
		Erwartete Anzahl	28,1	54,0	32,9	115,0
		Residuen	-10,1	3,0	7,1	
	nein	Anzahl	58	89	49	196
		Erwartete Anzahl	47,9	92,0	56,1	196,0
		Residuen	10,1	-3,0	-7,1	
Gesamt		Anzahl	76	146	89	311
		Erwartete Anzahl	76,0	146,0	89,0	311,0

Chi-Quadrat-Tests			
	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Chi-Quadrat nach Pearson	8,453	2	,015
Anzahl der gültigen Fälle	311		

Symmetrische Maße			
		Wert	Näherungsweise Signifikanz
Nominal- bzgl. Nominalmaß	Phi	,165	,015
	Cramer-V	,165	,015
	Kontingenzkoeffizient C nach Pearson	,163	,015
Anzahl der gültigen Fälle		311	

Berechnung der Alterseinkünfte und Berufsstatus

			Berufsstatus				Gesamt
			Arbeiter	Angestellte	Beamte	Selbständige/ Freiberufler	
Berechnung durchgeführt?	ja	Anzahl	21	77	4	13	115
		Erwartete Anzahl	31,4	64,0	7,0	12,6	115,0
		Residuen	-10,4	13,0	-3,0	,4	
	nein	Anzahl	64	96	15	21	196
		Erwartete Anzahl	53,6	109,0	12,0	21,4	196,0
		Residuen	10,4	-13,0	3,0	-,4	
Gesamt		Anzahl	85	173	19	34	311
		Erwartete Anzahl	85,0	173,0	19,0	34,0	311,0

Chi-Quadrat-Tests			
	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Chi-Quadrat nach Pearson	11,794	3	,008
Anzahl der gültigen Fälle	311		

Symmetrische Maße			
		Wert	Näherungsweise Signifikanz
Nominal- bzgl. Nominalmaß	Phi	,195	,008
	Cramer-V	,195	,008
	Kontingenzkoeffizient C nach Pearson	,191	,008
Anzahl der gültigen Fälle		311	

Berechnung der Alterseinkünfte und Vorhandensein des Haushaltsplanes

			Haushaltsplan:			Gesamt
			Ich habe einen festen Haushaltsplan	Ich habe einen groben Haushaltsplan	Ich habe keinen Haushaltsplan	
Berechnung durchgeführt?	ja	Anzahl	11	66	38	115
		Erwartete Anzahl	7,8	54,4	52,9	115,0
		Residuen	3,2	11,6	-14,9	
	nein	Anzahl	10	81	105	196
		Erwartete Anzahl	13,2	92,6	90,1	196,0
		Residuen	-3,2	-11,6	14,9	
Gesamt		Anzahl	21	147	143	311
		Erwartete Anzahl	21,0	147,0	143,0	311,0

Chi-Quadrat-Tests			
	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Chi-Quadrat nach Pearson	12,737	2	,002
Anzahl der gültigen Fälle	311		

Symmetrische Maße			
		Wert	Näherungsweise Signifikanz
Nominal- bzgl. Nominalmaß	Phi	,202	,002
	Cramer-V	,202	,002
	Kontingenzkoeffizient C nach Pearson	,198	,002
Anzahl der gültigen Fälle		311	

Berechnung der Alterseinkünfte und Finanzeinstellung

			Finanzkompetenz: „Mit dem sogenannten Fachchinesisch der Bank- und Versicherungsleute komme ich...“			Gesamt
			nicht gut zurecht	teils/teils zurecht	gut zurecht	
Berechnung durchgeführt?	ja	Anzahl	32	49	34	115
		Erwartete Anzahl	48,1	43,3	23,7	115,0
		Residuen	-16,1	5,7	10,3	
	nein	Anzahl	98	68	30	196
		Erwartete Anzahl	81,9	73,7	40,3	196,0
		Residuen	16,1	-5,7	-10,3	
Gesamt		Anzahl	130	117	64	311
		Erwartete Anzahl	130,0	117,0	64,0	311,0

Chi-Quadrat-Tests			
	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Chi-Quadrat nach Pearson	16,893	2	,000
Anzahl der gültigen Fälle	311		

Symmetrische Maße			
		Wert	Näherungsweise Signifikanz
Nominal- bzgl. Nominalmaß	Phi	,233	,000
	Cramer-V	,233	,000
	Kontingenzkoeffizient C nach Pearson	,227	,000
Anzahl der gültigen Fälle		311	

Berechnung der Alterseinkünfte und Verdrängung des Themas Altersvorsorge

		„An meine Altersvorsorge denken, ist etwas, was ich verdränge“:			Gesamt	
			gar nicht	mittelmäßig	sehr	
Berechnung durchgeführt?	ja	Anzahl	68	28	19	115
		Erwartete Anzahl	56,2	33,3	25,5	115,0
		Residuen	11,8	-5,3	-6,5	
	nein	Anzahl	84	62	50	196
		Erwartete Anzahl	95,8	56,7	43,5	196,0
		Residuen	-11,8	5,3	6,5	
Gesamt		Anzahl	152	90	69	311
		Erwartete Anzahl	152,0	90,0	69,0	311,0

Chi-Quadrat-Tests			
	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Chi-Quadrat nach Pearson	7,895(a)	2	,019
Anzahl der gültigen Fälle	311		

Symmetrische Maße			
		Wert	Näherungsweise Signifikanz
Nominal- bzgl. Nominalmaß	Phi	,159	,019
	Cramer-V	,159	,019
	Kontingenzkoeffizient C nach Pearson	,157	,019
Anzahl der gültigen Fälle		311	

Berechnung der Alterseinkünfte und Einschätzung der Eignung von GRV

		GRV ist meiner Meinung nach für Altersvorsorge:			Gesamt	
			gut geeignet	nicht geeignet	weiß nicht, weil zu wenig Kenntnis darüber	
Berechnung durchgeführt?	ja	Anzahl	44	60	11	115
		Erwartete Anzahl	49,9	48,1	17,0	115,0
		Residuen	-5,9	11,9	-6,0	
	nein	Anzahl	91	70	35	196
		Erwartete Anzahl	85,1	81,9	29,0	196,0
		Residuen	5,9	-11,9	6,0	
Gesamt		Anzahl	135	130	46	311
		Erwartete Anzahl	135,0	130,0	46,0	311,0

Chi-Quadrat-Tests			
	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Chi-Quadrat nach Pearson	9,180	2	,010
Anzahl der gültigen Fälle	311		

Symmetrische Maße			
		Wert	Näherungsweise Signifikanz
Nominal- bzgl. Nominalmaß	Phi	,172	,010
	Cramer-V	,172	,010
	Kontingenzkoeffizient C nach Pearson	,169	,010
Anzahl der gültigen Fälle		311	

Berechnung der Alterseinkünfte in Abhängigkeit vom Kontakt mit Menschen im Ruhestand

		Kontakt mit Menschen im engeren Familien- und Freundeskreis, die schon im Ruhestand sind?			Gesamt
			Nein	Ja	Nein
Berechnung durchgeführt?	ja	Anzahl	10	105	115
		Erwartete Anzahl	24,8	90,2	115,0
		Residuen	-14,8	14,8	
	nein	Anzahl	57	139	196
		Erwartete Anzahl	42,2	153,8	196,0
		Residuen	14,8	-14,8	
Gesamt		Anzahl	67	244	311
		Erwartete Anzahl	67,0	244,0	311,0

Chi-Quadrat-Tests			
	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Chi-Quadrat nach Pearson	17,820	1	,000
Anzahl der gültigen Fälle	311		

Symmetrische Maße			
		Wert	Näherungsweise Signifikanz
Nominal- bzgl. Nominalmaß	Phi	-,239	,000
	Cramer-V	,239	,000
	Kontingenzkoeffizient C nach Pearson	,233	,000
Anzahl der gültigen Fälle		311	

Berechnung der Alterseinkünfte in Abhängigkeit vom Nachdenken über eigene Finanzlage im Alter

		„Inwieweit bringen diese Begegnungen dazu, über eigene finanzielle Lage im Ruhestand nachzudenken“					Gesamt	
			nie	selten	gelegentlich	oft	immer	nie
Berechnung durchgeführt?	ja	Anzahl	5	22	45	28	5	105
		Erwartete Anzahl	8,6	26,3	46,5	19,4	4,3	105,0
		Residuen	-3,6	-4,3	-1,5	8,6	,7	
	nein	Anzahl	15	39	63	17	5	139
		Erwartete Anzahl	11,4	34,8	61,5	25,6	5,7	139,0
		Residuen	3,6	4,3	1,5	-8,6	-,7	
Gesamt		Anzahl	20	61	108	45	10	244
		Erwartete Anzahl	20,0	61,0	108,0	45,0	10,0	244,0

Chi-Quadrat-Tests			
	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Chi-Quadrat nach Pearson	10,901	4	,028
Anzahl der gültigen Fälle	244		

Lesen der Renteninformation und Alter

		Altersklassen			Gesamt	
			Alter 20-30	Alter 31-40	Alter 41-55	Alter 20-30
Renteninformation gelesen?	ja	Anzahl	9	55	89	153
		Erwartete Anzahl	13,7	56,7	82,6	153,0
		Residuen	-4,7	-1,7	6,4	
	nein	Anzahl	11	28	32	71
		Erwartete Anzahl	6,3	26,3	38,4	71,0
		Residuen	4,7	1,7	-6,4	
Gesamt		Anzahl	20	83	121	224
		Erwartete Anzahl	20,0	83,0	121,0	224,0

Chi-Quadrat-Tests			
	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Chi-Quadrat nach Pearson	6,717	2	,035
Anzahl der gültigen Fälle	224		

Symmetrische Maße			
		Wert	Näherungsweise Signifikanz
Nominal- bzgl. Nominalmaß	Phi	,173	,035
	Cramer-V	,173	,035
	Kontingenzkoeffizient C nach Pearson	,171	,035
Anzahl der gültigen Fälle		224	

Lesen der Renteninformation und Berufsstatus

		Berufsstatus			Gesamt	
			Arbeiter	Angestellte	Selbständige/ Freiberufler	Arbeiter
Renteninformation gelesen?	ja	Anzahl	37	99	17	153
		Erwartete Anzahl	42,3	92,9	17,8	153,0
		Residuen	-5,3	6,1	-,8	
	nein	Anzahl	25	37	9	71
		Erwartete Anzahl	19,7	43,1	8,2	71,0
		Residuen	5,3	-6,1	,8	
Gesamt		Anzahl	62	136	26	224
		Erwartete Anzahl	62,0	136,0	26,0	224,0

Chi-Quadrat-Tests			
	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Chi-Quadrat nach Pearson	3,500	2	,174
Anzahl der gültigen Fälle	224		

Symmetrische Maße			
		Wert	Näherungsweise Signifikanz
Nominal- bzgl. Nominalmaß	Phi	,125	,174
	Cramer-V	,125	,174
	Kontingenzkoeffizient C nach Pearson	,124	,174
Anzahl der gültigen Fälle		224	

Lesen der Renteninformation und Vorhandensein des Haushaltsplanes

				Haushaltsplan		Gesamt
				ich habe keinen Haushaltsplan	ich habe einen Haushaltsplan	ich habe keinen Haushaltsplan
Renteninformation gelesen?	ja	Anzahl	63	90	153	
		Erwartete Anzahl	70,4	82,6	153,0	
		Residuen	-7,4	7,4		
	nein	Anzahl	40	31	71	
		Erwartete Anzahl	32,6	38,4	71,0	
		Residuen	7,4	-7,4		
Gesamt		Anzahl	103	121	224	
		Erwartete Anzahl	103,0	121,0	224,0	

Chi-Quadrat-Tests			
	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Chi-Quadrat nach Pearson	4,488	1	,034
Anzahl der gültigen Fälle	224		

Symmetrische Maße			
		Wert	Näherungsweise Signifikanz
Nominal- bzgl. Nominalmaß	Phi	-,142	,034
	Cramer-V	,142	,034
	Kontingenzkoeffizient C nach Pearson	,140	,034
Anzahl der gültigen Fälle		224	

Lesen der Renteninformation und Verdrängung des Themas Altersvorsorge

				„An meine Altersvorsorge denken, ist etwas, was ich verdränge“:			Gesamt
				gar nicht	mittelmäßig	sehr stark	1
Renteninformation gelesen?	ja	Anzahl	81	45	27	153	
		Erwartete Anzahl	73,1	45,8	34,2	153,0	
		Residuen	7,9	-,8	-7,2		
	nein	Anzahl	26	22	23	71	
		Erwartete Anzahl	33,9	21,2	15,8	71,0	
		Residuen	-7,9	,8	7,2		
Gesamt		Anzahl	107	67	50	224	
		Erwartete Anzahl	107,0	67,0	50,0	224,0	

Chi-Quadrat-Tests			
	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Chi-Quadrat nach Pearson	7,470	2	,024
Anzahl der gültigen Fälle	224		

Symmetrische Maße			
		Wert	Näherungsweise Signifikanz
Nominal- bzgl. Nominalmaß	Phi	,183	,024
	Cramer-V	,183	,024
	Kontingenzkoeffizient C nach Pearson	,180	,024
Anzahl der gültigen Fälle		224	

Lesen der Renteninformation und Einschätzung der Eignung der GRV

		GRV ist meiner Meinung nach für Altersvorsorge:			Gesamt	
			gut geeignet	nicht geeignet	weiß nicht, weil zu wenig Kenntnis darüber	gut geeignet
Renteninformation gelesen?	ja	Anzahl	65	72	16	153
		Erwartete Anzahl	64,2	69,0	19,8	153,0
		Residuen	,8	3,0	-3,8	
	nein	Anzahl	29	29	13	71
		Erwartete Anzahl	29,8	32,0	9,2	71,0
		Residuen	-,8	-3,0	3,8	
Gesamt		Anzahl	94	101	29	224
		Erwartete Anzahl	94,0	101,0	29,0	224,0

Chi-Quadrat-Tests			
	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Chi-Quadrat nach Pearson	2,756	2	,252
Anzahl der gültigen Fälle	224		

Symmetrische Maße			
		Wert	Näherungsweise Signifikanz
Nominal- bzgl. Nominalmaß	Phi	,111	,252
	Cramer-V	,111	,252
	Kontingenzkoeffizient C nach Pearson	,110	,252
Anzahl der gültigen Fälle		224	

Lesen der Renteninformation in Abhängigkeit vom Kontakt mit Menschen im Ruhestand

		Kontakt mit Menschen im engeren Familien- und Freundeskreis, die schon im Ruhestand sind?			Gesamt
		Nein	Ja		
Renteninformation gelesen?	ja	Anzahl	20	133	153
		Erwartete Anzahl	29,4	123,6	153,0
		Residuen	-9,4	9,4	
	nein	Anzahl	23	48	71
		Erwartete Anzahl	13,6	57,4	71,0
		Residuen	9,4	-9,4	
Gesamt		Anzahl	43	181	224
		Erwartete Anzahl	43,0	181,0	224,0

Chi-Quadrat-Tests			
	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Chi-Quadrat nach Pearson	11,673	1	,001
Anzahl der gültigen Fälle	224		

Symmetrische Maße			
		Wert	Näherungsweise Signifikanz
Nominal- bzgl. Nominalmaß	Phi	-,228	,001
	Cramer-V	,228	,001
	Kontingenzkoeffizient C nach Pearson	,223	,001
Anzahl der gültigen Fälle		224	

