

Paare bevorzugen gemeinsames Vorsorge-Chaos

Bei der Altersvorsorge entscheidet auch Psychologie. Eine neue Studie untersucht das Vorsorge-Verhalten von Paaren zwischen 25 und 50.

Hin- und hergerissen zwischen dem modernen Vitalitätsdogma vom Aktivsein bis ins hohe Alter und den Ängsten vor der eigenen Sterblichkeit sorgen viele Paare oft sehr planlos vor, hat das Institut Rheingold aus Köln im Auftrag des [Deutschen Instituts für Altersvorsorge \(DIA\)](#) herausgefunden, deren Gesellschafter Deutsche Bank, Deutsche Bank Bauspar, DWS Investment und Deutscher Herold sind.

Immerhin: Anders als früher entscheiden 70 Prozent der Paare bei langfristigen Geldanlagen und Altersvorsorge [gemeinsam](#), ergab die Studie „[Psychologie der Altersvorsorge: Wie entscheiden Paare?](#)“. Der drohende Finanzkollaps durch die Banken- und Schuldenkrise hat die Menschen in ihrer Konzentration auf den aktuellen Konsum bestärkt. Dennoch fühlen sich 73 Prozent der Befragten gut bis sehr gut für ihren Ruhestand abgesichert. Grund: Die Studie konzentrierte sich auf 1.000 Paare mit höherem finanziellem Spielraum mit Bruttoeinkommen zwischen 2.500 und 7.500 Euro.

Sechs typische Vorsorgetypen haben die Autoren gefunden: „Hortende Hamsterer“ mit Präferenz für die Riemer-Rente [\(26 Prozent\)](#), „getriebene Jongleure“ ohne spezielle Anlage-Präferenz (7 Prozent), „planvolle Umschichter“ mit alle zehn Jahre neuer Präferenz (26 Prozent), „sorglose Ignorierer“ mit Ignoranz der Versorgungslücke (13 Prozent), „abwartende Angst-Hasen“ mit Präferenz für Tagesgeld (12 Prozent) und „lockere Verteiler“ mit Hang zur Diversifizierung der Anlagen (11 Prozent).

„Quer durch alle Vorsorgetypen wirken lange Laufzeiten und fixe Beiträge eher abschreckend“, sagt DIA-Sprecher Bernd Katzenstein. „Beliebt sind vor allem Produkte, die hohe Flexibilität und Lebendigkeit im Alter versprechen und damit neben einer finanziellen auch eine psychologische Rendite gewährleisten.“ Dazu zählen Lebensversicherungen [\(26 Prozent\)](#), Tagesgeldkonten und Sparbücher. Produkte, die staatliche Geldgeschenke beinhalten wie vermögenswirksame Leistungen, Basis- und Riemer-Renten, erscheinen vielen ebenfalls attraktiv.

Beliebt ist auch die Immobilie, die neben ihrer finanziellen Rendite eine psychologische Rendite als freudebringender Nutzwert erzielt. Hohe psychologische Rendite versprechen auch Vorrats-Depots, „die rasch wieder aus dem Blick geraten“, etwa Lebensversicherungen und Sparpläne.

Detlef Pohl