

Prof. Dr. Ingo Bode
Dipl. Soz. Felix Wilke MA

Orientierungssuche in der privaten Altersvorsorge

Entscheidungsprozesse unter Bedingungen
struktureller Unsicherheit

**Bericht zum Drittmittelprojekt mit Förderung durch
das Forschungsnetzwerk Alterssicherung der
Deutschen Rentenversicherung Bund**

Kassel
November 2013

Inhaltsverzeichnis

Kurzzusammenfassung	5
1 Einleitung	8
2 Der Welfare-Mix als Dauerbaustelle	11
2.1 Umstellungen in der gesetzlichen Rentenversicherung	12
2.2 Der Um- und Ausbau der zweiten Säule als Ausweg?.....	13
2.3 Die Riester-Rente im Kern des Transformationsprozesses.....	16
2.3.1 Anpassungsmaßnahmen durch die Politik.....	16
2.3.2 Anpassungsmaßnahmen durch die Anbieter.....	19
2.4 Zusammenfassung	20
3 Vorsorgeentscheidungen: Theorieansätze und empirische Befunde	22
3.1 Deskriptive Studien und die Frage nach der Rolle ökonomischer Anreize	23
3.2 Komplexere Erklärungsansätze und deren empirische Grundlage	26
3.3 Die soziale Einbettung von Vorsorgeentscheidungen.....	30
3.3.1 Theoretischer Rahmen für die Relevanz sozialer Einbettung.....	30
3.3.2 Vorliegende Befunde zum Orientierungsprozess.....	35
3.4 Zusammenfassung	45
4 Unsere Studie: Ausgangsposition und Untersuchungsdesign	47
4.1 Datengrundlagen und Analysetechniken	47
4.1.1 Problemzentrierte Interviews mit Vorsorgesubjekten.....	47
4.1.2 Experteninterviews mit neutralen Beratern	52
4.1.3 Sekundärauswertung standardisierter Surveys	58
4.2 Auswertungsstrategie im Rahmen eines Mixed-Method-Designs.....	69
5 Qualitative Befunde	72
5.1 Der Prozess der Orientierungssuche	72
5.1.1 Familie und Partner.....	73
5.1.2 Freunde und Kollegen.....	79
5.1.3 Medien	81
5.1.4 Zur Rolle provisionsbasierter Beratung.....	83
5.2 Verschränkung der Prozesselemente.....	96
5.2.1 ‘Vorsorgertypen’	97
5.2.2 Ein Blick in die Experteninterviews	103
5.3 Zusammenfassung unserer qualitativen Auswertungen.....	104

6	Hypothesenbildung für einen quantitativen Zugang	107
6.1	Hypothesen zum Prozess der Orientierungssuche	107
6.2	Hypothesen zur Auswirkung sozialer Mechanismen auf Vorsorgeentscheidungen..	110
7	Quantitative Auswertungen.....	113
7.1	Die Verbreitung der Riester-Rente.....	113
7.1.1	Vorsorgeengagement in der Bevölkerung.....	114
7.1.2	Vorsorgebeiträge unter Riester-Haushalten	122
7.2	Die Stellung von Planung und Marktsondierung im Vorsorgeprozess	127
7.3	Orientierung jenseits des Marktes – Die soziale Einbettung der Vorsorgepraxis.....	131
7.3.1	Deskriptiver Überblick	131
7.3.2	Rahmen zur multivariaten Modellierung von Vorsorgeentscheidungen.....	136
7.3.3	Einfluss von Partner und Familie	140
7.3.4	Einfluss von Freunden und Kollegen	150
7.3.5	Der Einfluss von Beratern	151
7.4	Der Zusammenhang zwischen sozialer Orientierung und Vorsorgeumfang.....	160
7.5	Zusammenfassung	163
8	Zusammenspiel der Prozesselemente im Vorsorgehandeln.....	166
8.1	Die quantitative Zusammenführung aller Sozialvariablen	166
8.2	Die qualitative Rekonstruktion des Ablaufs von Vorsorgeentscheidungen	168
8.3	Zusammenfassung	177
9	Schluss	178
10	Bibliografie.....	180
11	Anhang	189
11.1	Leitfaden halbstrukturierte Interviews.....	189
11.2	Leitfaden Experteninterviews	190
11.3	Variablenbeschreibungen quantitative Auswertungen	191

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Auswahl wichtiger Reformen seit Einführung der „Riester-Rente“	17
Tabelle 2: Entwicklung garantierter Rentenzusagen ausgewählter Anbieter nach Schulz	20
Tabelle 3: Forschungsperspektiven auf private Vorsorge	23
Tabelle 4: Übersicht Charakteristika der qualitativen Interviewpartner	52
Tabelle 5: Verbreitung der Riester-Rente	115
Tabelle 6: Anteil der Riester-Beiträge am Haushaltseinkommen	126
Tabelle 7: Monatliche Riester-Beiträge Subgruppenanalyse	127
Tabelle 8: Kenntnisse des erwarteten Rentenniveaus.	129
Tabelle 9: Häufigkeitsverteilung des Einholens verschiedener Angebote	130
Tabelle 10: Entscheidung zur Riester-Rente im Fixed-Effects Modell (Soep).....	137
Tabelle 11: Entscheidung zu Riestern im Panelmodell (SAVE)	139
Tabelle 12: Entwicklung der Riester-Verträge in verschiedenen Haushaltsformen.....	142
Tabelle 13: Partnereinfluss auf Vorsorgeentscheidung - getrennt nach Geschlecht.....	143
Tabelle 14: Partnereinfluss auf Vorsorgeentscheidung mit Interaktionseffekten - getrennt nach Geschlecht	144
Tabelle 15: Einfluss von Eltern und Familie im Panelmodell (SAVE).....	148
Tabelle 16: Einfluss von Freunden auf das Vorsorgeverhalten - Längsschnittanalyse (SAVE).....	151
Tabelle 17: Einfluss von Beratern im Längsschnitt (SAVE).....	153
Tabelle 18: Einfluss von Beratern im Längsschnitt (SOEP).....	155
Tabelle 19: Deskription - Verbreitung von Beraterbeziehungen (SAVE 2008)	156
Tabelle 20: Abschluss einer Riester-Rente über eine Beraterbeziehung (SAVE 2008)	158
Tabelle 21: Einfluss der Sozialsphären auf die Vorsorgehöhe (SAVE).....	161
Tabelle 22: Kündigungen von Vorsorgeverträgen (SAVE)	163
Tabelle 23: Der Einfluss sozialer Variablen auf die Vorsorgeentscheidung (SAVE)	167

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Verbreitung der Riester-Rente getrennt nach Einkommen (Individualebene).....	116
Abbildung 2: Verbreitung der Riester-Rente nach Bildungsabschluss (Individualebene).....	118
Abbildung 3: Verbreitung der Riester-Rente in verschiedenen Altersgruppen (Individualebene) ..	119
Abbildung 4: Verbreitung der Riester-Rente getrennt nach Geschlecht (Individualebene).....	120
Abbildung 5: Verbreitung der Riester-Rente in verschiedenen Haushaltsgruppen.....	122
Abbildung 6: Ungleichverteilung der Riester-Beiträge – Boxplots.....	125
Abbildung 7: Orientierungssuche in unterschiedlichen Einkommensgruppen.....	133
Abbildung 8: Orientierungssuche in verschiedenen Bildungsgruppen.....	133
Abbildung 9: Orientierungssuche in verschiedenen Altersgruppen.....	134
Abbildung 10: Orientierungssuche nach Geschlecht, Herkunft und Vorsorgeneigung	135

Kurzzusammenfassung

Ausgangslage

Mit den Rentenreformen seit der Jahrtausendwende ist private Vorsorge zu einem essenziellen Bestandteil der Alterssicherung geworden. Das, was Menschen im Ruhestand als Rente zur Verfügung steht, ist seitdem maßgeblich auch von individuellen Entscheidungen abhängig. Derartige Entscheidungen weisen eine hohe Komplexität auf, welche durch permanente Reformbewegungen in den einzelnen Säulen der Alterssicherung noch verschärft wird. Mit dieser Komplexität müssen sich Individuen zurechtfinden, wenn sie auf ‘Orientierungssuche’ gehen, also nach der ‘richtigen’ Vorsorgestrategie fahnden. Anders als im Diskurs häufig unterstellt gehen wir davon aus, dass – über verschiedene Bevölkerungsschichten hinweg – der entsprechende Orientierungsprozess meist **nicht als nüchterne Kalkulation von Vorsorgeoptionen vonstatten geht, sondern in soziale Beziehungen eingebettet ist, aus denen maßgebliche Impulse für die Altersvorsorge erwachsen.** *Wie und inwieweit* das ‘Suchergebnis’ hier durch solche Prozesse der Orientierungssuche bestimmt ist, haben wir in einer Studie untersucht, die die Rolle von Netzwerken und Beratern bei Entscheidungen für bzw. gegen die staatlich geförderte Riester-Rente in den Blick nimmt.

Befunde

Die Studienergebnisse speisen sich aus der kombinierten Auswertung 18 qualitativer Interviews mit ‘vorsorgeerfahrenen’ jungen Menschen, 16 Interviews mit neutralen Beratern aus Verbraucherzentralen und quantitativen Auswertungen von Längsschnittdaten repräsentativer Erhebungen (SOEP und SAVE).

Die Analyse zeigt zunächst, dass – in Übereinstimmung mit Befunden bereits vorliegender Arbeiten – finanzielle Anreize und der Grad der persönlichen Informiertheit wichtige Weichen für Vorsorgeentscheidungen darstellen. Jedoch treten **Informationsdefizite nicht nur in bestimmten Bevölkerungsgruppen** auf, sondern es zeigt sich selbst bei gut gebildeten Personen eine erhebliche Orientierungslosigkeit im Hinblick auf die Frage, was für die Vorsorge wie zu tun ist. Dies korrespondiert mit einer **starken Heterogenität der Vorsorgepraxis**, sowohl im Hinblick auf die

Verbreitung der Riester-Renten als auch bezüglich der Höhe der Einzahlungen in die jeweiligen Verträge.

Bei dem Versuch der Individuen bzw. 'Vorsorgesubjekte', die o.g. Entscheidungskomplexität zu bewältigen, spielt der **aktive Bezug auf ihr Umfeld** eine zentrale Rolle – 'Relations matter', so muss man schlussfolgern:

Je nach Lebenssituation werden von der **Familie oder dem Partner Erwartungen über 'richtiges' Vorsorgeverhalten** an die Individuen herangetragen; darüber hinaus wirken langfristig geprägte 'Voreinstellungen' aus dem familiären Umfeld nach. Während Eltern einen wichtigen Erfahrungsschatz bieten, wird das Sparen für das Alter in Partnerbeziehungen häufig als gemeinsames Projekt definiert. In beiden Fällen gibt das familiäre Umfeld wichtige Impulse zur Altersvorsorge. In einer quantitativen Betrachtung führen diese Einflüsse dann zu verstärkter Vorsorge, wenn das familiäre Umfeld Altersvorsorge als wichtig erachtet. In Zahlen ausgedrückt erhöht sich beispielsweise die Chance zum Abschluss einer Riester-Rente um 3 Prozent, wenn mit dem familiären Umfeld über Finanzielles gesprochen wurde.

Freunde und Kollegen sind v.a. für die **Informationssuche** relevant, also dann, wenn Individuen mögliche Vorsorgeoptionen betreffende Hinweise sammeln. Werden im erweiterten Umfeld kompetente Gesprächspartner identifiziert, so lassen sich die Individuen von der Sinnhaftigkeit privater Vorsorge, eines bestimmten Produkts oder der Auswahl eines bestimmten Beraters überzeugen oder ahmen das Verhalten ihres Umfelds nach. Der Nachdruck, mit dem Freunde und Kollegen auf Vorsorge wirken, ist dabei allerdings geringer als der des familiären Umfelds und von Beratern.

Auffällig ist die **besondere Stellung provisionsbasiert arbeitender Berater**. Einerseits sind die Vorsorgesubjekte – im Wissen um die Provisionslogik der Beratung – ihnen gegenüber sehr vorsichtig. Andererseits erscheint es ihnen unmöglich, sich ohne persönliche Beratung angemessen zu orientieren. Mit diesem Dilemma gehen sie häufig so um, dass sie sich die Beziehung zu ihrem Berater als langfristig angelegt denken. Weder Produkte noch Berater sind demnach Gegenstand einer Marktsondierung; vielmehr sind **Vorsorgeprodukte als Resultate bestehender Beraterbeziehungen** zu begreifen – und das in allen Bildungsschichten. Berater nutzen bereits bestehende Kontakte, um Individuen von (bestimmten Formen) der Altersvorsorge zu überzeugen. In Zahlen ausgedrückt haben beispielsweise Individuen eine um 13% erhöhte Chance, mit einem (neuen) Riester-Vertrag nach Hause zu gehen, wenn sie zwecks Abschluss eines nicht die Altersvorsorge betreffenden Produkts mit

Beratern einer Finanzinstitution interagieren. Dass ein ‘häufiger‘ von und ‘mehr‘ an Sparaktivitäten, so sie auf diese Weise zustande kommen, nicht mit besserer Vorsorge gleichzusetzen sind, zeigt sich tendenziell an höheren Kündigungsquoten bei Verträgen, die auf einer ‘beziehungsintensiven‘ Beratung beruhen.

Im Zusammenspiel der einzelnen Einflussebenen ergeben sich **sehr verschiedene Wege zur Altersvorsorge**. Diese wiederum führen an **höchst unterschiedliche Ziele, die oft so vorher nicht abgesteckt worden sind**. Dabei ergibt sich ein **breites Spektrum von ‘Vorsorgertypen‘**: Es umfasst Fälle von Individuen, die Vorsorge fest im Blick haben und sich im Umfeld mehr oder weniger gezielt informieren, um dann die Feinabstimmung dem Berater zu überlassen; ferner Personen, die sich von ihrem Berater treiben lassen; dann jene, die sich nach dem Erhalt eines Vertragsangebots in ihrem persönlichen Umfeld versichern, das ‘Richtige‘ zu tun; und schließlich solche, für die Vorsorge gänzlich nebenher läuft.

Schlussfolgerungen

Angesicht der ‘**ganz normalen**‘ **Unübersichtlichkeit** gegenwärtiger und späterer Lebenssituationen einerseits und der Zukunft von Produkt- und Marktregulierung andererseits haben Individuen **strukturelle Orientierungsprobleme** bei der Suche nach der passenden privaten Vorsorge. **Nicht autonome Marktsondierung, sondern Mundpropaganda aus dem nahen Umfeld** prägt die Vorsorgepraxis in hohem Maße; ferner besteht die Neigung, **Marktagenten in den Status von Vertrauenspersonen zu heben**. Für das Vorsorgehandeln entscheidend ist damit immer auch, wer mit wem zusammenkommt und wie er damit umgeht. Das gilt **schichtübergreifend**, also auch für Personen, die aufgrund ihrer Bildung, ihres Einkommens oder ihres Finanzwissens vermeintlich gute Voraussetzungen für rational kalkuliertes Sparverhalten mitbringen. So gesehen produziert das System privater Altersvorsorge (nach dem Riester-Modus) permanent ‘**Einzelfallentscheidungen**‘ **mit nur loser Kopplung an objektive Bedarfskonstellationen**.

Die Konsequenzen unserer Befunde sind relativ eindeutig: Selbst mit etwas mehr Produktstandardisierung, etwas mehr Finanzwissen, und etwas mehr Anbieterkontrolle gibt es **strukturell bedingte Grenzen für das Ansinnen, mit privater Vorsorge ein mit dem Ziel der Lebensstandardsicherung kompatibles Maß an Abdeckung zu erwirken**. Das einst mit dem Einstieg in den Wohlfahrtsmarkt der Privatvorsorge ausgegebene Reformziel der flächendeckenden Stabilisierung des Alterssicherungsniveaus mit anderen Mitteln scheint unerreichbar.

1 Einleitung

Mit den Rentenreformen um die Jahrtausendwende wurde das deutsche Alterssicherungssystem auf ein Mehrsäulenparadigma ausgerichtet (Berner 2009). Private Vorsorge ist zu einem essenziellen Bestandteil der Alterssicherung avanciert. Für die Individuen bedeutet dies – neben der Tatsache, dass andere Einkommensquellen im Alter an Bedeutung gewinnen – vor allem, dass individuelle Sparscheidungen getroffen werden müssen, die das Vorsorgeergebnis maßgeblich mitbestimmen. Dabei handelt es sich um schwierige Entscheidungsprozesse – und zwar unabhängig von der seit einiger Zeit geführten Debatte zur ‘Vorsorgefalle’ Riester¹ bzw. der Frage, inwieweit aufgrund der Eigendynamik kapitalgedeckelter Altersvorsorge oder auch nur im Kontext der Finanzmarktkrise das private Sparen für den Ruhestand überhaupt Sinn macht bzw. eine Alternative zur umlagefinanzierten gesetzlichen Rentenversicherung darstellen kann.

Sie sind prinzipiell schwierig, weil sie, wie in der seit einiger Zeit geführten Diskussion über die Konsumentensouveränität von Finanzmarktkunden immer wieder verdeutlicht wurde, in einem ebenso komplexen wie beweglichen Handlungsfeld stattfinden und die Frage aufkommen lassen, ob die Alterssicherungspolitik des neuen Jahrtausends nicht einem folgenschweren Irrtum aufsitzt: nämlich der Behauptung, mit ein wenig Nachhilfe könne es dem Gros der Bevölkerung problemlos gelingen, sich in der heutigen ‘Mehrsäulen-Welt’ neu zu orientieren und auf dem neuen Vorsorgemarkt mit dem gewünschten Absicherungsniveau wiederzufinden.

Diese Behauptung muss nicht nur vor dem Hintergrund der offenkundigen sozialen Fragmentierung geführt werden, die sich mittlerweile in Bezug auf die Einkommenssituation im Erwerbsalter deutlich bemerkbar macht und aller Voraussicht nach zur Ausbildung einer neuen Altersarmut führen wird (vgl. Bäcker 2013; Vogel/Motel-Klingebiel 2013). Sie ist vielmehr auch mit einer grundsätzlicheren Frage zu verbinden: Können sich Normalbürger eine ihnen genehme Rente ‘bauen’, indem sie informierte Entscheidungen an einem eigendynamischen und zugleich von immer wieder neuen Regulierungen gesteuerten Vorsorgemarkt treffen?

Zu berücksichtigen ist hier, dass die Alterssicherung der Zukunft sich als Ergebnis eines „*Welfare-Mixes*“ darstellt, welcher aus dem Zusammenspiel verschiedener Einkommensarten zustande kommt.² Individuelle Entscheidungen zur Sicherung der Rente müssen eng mit jenen koordiniert

¹ So der Titel eines aktuellen wirtschaftspolitischen Kommentars in der Süddeutschen Zeitung (SZ 5.-6.10.2013).

² Zur Verwendung dieses Begriffs auch für den Bereich der Alterssicherung siehe Bode (2007). International geläufig

werden, die andere Einkommensarten betreffen. Es geht hier also um subjektive Einschätzungen vor dem Hintergrund vieler Unbekannten auf dem Weg zur als wünschenswert angesehenen Altersvorsorge. Die Sicherung einer auskömmlichen Rente wird zur Angelegenheit individueller *Vorsorge-subjekte* – also von Personen, deren Altersabsicherung maßgeblich durch eigene Entscheidungen beeinflusst ist und die sich mehr oder weniger bewusst auf einen bestimmten Vorsorgepfad begeben. Vorsorgesubjekte und ihre Entscheidungen sind für die neue Alterssicherungspolitik wesentliche Einflussgrößen, deshalb stehen sie im Mittelpunkt der hier vorgestellten Studie – wobei die nachfolgende Analyse auch einen Blick auf das ‘kollektive’ *Ergebnis* des neuen Wohlfahrtsmarkts private Vorsorge wirft, konkret: die reale Verbreitung von Alterssicherungsinstrumenten jenseits der gesetzlichen Rente, insbesondere in der sogenannten dritten Säule (der Riester-Rente).³

Will man verstehen, wie und mit welchen Folgen sich aus der veränderten institutionellen Rentenlandschaft eine neue Struktur der Alterssicherung herauschält – die sich nicht zuletzt in einer Verschiebung sozialer Risiken manifestiert (vgl. Frericks 2013) –, so erscheinen die *prozessualen Grundlagen*, auf denen der Markt der privaten Altersvorsorge beruht, von zentraler Bedeutung. Alterssicherung wird hier in einem komplexen Gefüge von Anreizen, Motivationen, Dispositionen und nicht zuletzt Aktivitäten im Modus des sozialen Handelns (im Sinne Max Webers) *organisiert*. Sie ist Ergebnis einer *vielschichtigen Vorsorgepraxis* – in deren Verlauf Haltungen entwickelt, Einschätzungen abgewogen und Entscheidungen getroffen werden. Wenig steht von vornherein fest, vieles ist der Dynamik des Feldes überlassen – konkret: dem Denken und Handeln der Menschen, die private Vorsorge betreiben (sollen) sowie nicht zuletzt jenen, die entsprechende geschäftliche Aktivitäten entfalten und in diesem Kontext mit solchen Personen als Berater⁴ in Kontakt treten.

(Nicht-staatliche) Altersvorsorge ist mithin ein sozialer Prozess und kein Automatismus. Der Weg zum Anlageprodukt ist in das soziale Leben der Menschen eingebettet und formiert sich nicht einfach aus Kalkulationen, die jeder für sich anstellt und deren Ergebnis immer dann optimal ausfällt, wenn für diese Kalkulationen die erforderlichen Kompetenzen ausgebildet sind. Der tatsächlich eingeschlagene Pfad ist Ergebnis einer *Orientierungssuche*, bei der – so unsere zentrale These – die Auseinandersetzung mit anderen Akteuren eine zentrale Rolle spielt und die Haltungen bzw. Entscheidungen zur Altersvorsorge mitunter entscheidend beeinflusst.

ist der Terminus des „public-private mix“ (siehe etwa Casey & Yamada 2004).

³ Dazu liegen gewiss bereits viele Studien vor; dennoch lohnt es sich, hier noch einmal genauer hinzuschauen, insbesondere im Hinblick auf sozial(strukturelle) *Differenzierungen* bei der privaten Altersvorsorge.

⁴ Der Einfachheit halber stehen im Weiteren die männlichen Ausdrucksweisen für beide Geschlechter.

Wie aber orientieren sich die Bürger im neuen *welfare mix* der Alterssicherung und inwiefern wird ihre *Vorsorgepraxis* von Interaktionen mit ihrem sozialen Umfeld und – auch das darf bei einer Analyse eines kommerziell strukturierten Vorsorgemarktes nicht fehlen – mit Beratern beeinflusst? Nachfolgend beantworten wir diese Frage im Rekurs auf mehrere Datenquellen und Analysetechniken. Wir führen Sekundärauswertungen vorliegender repräsentativer Befragungen durch, beleuchten aber auch individuelles ‘sense making’ auf dem Wege einer qualitativen Tiefenanalyse. Mit diesem Methodenmix lässt sich die Aussage plausibilisieren, dass ein in wesentlichen Bereichen marktgesteuertes Rentensystem selbst in einem finanzkrisenfreien Zeitalter und auch unter Annahme gut informierter Marktteilnehmer niemals das erreichen kann, was so manche (sich von ihm) versprochen haben: die flächendeckende Absicherung des Altersrisikos nach Maßgabe individueller Versorgungspräferenzen oder auch im Sinne dessen, was die offizielle Rentenpolitik als Lebensstandardsicherung begreift.

2 Der Welfare-Mix als Dauerbaustelle

Lässt man die seit der Jahrtausendwende vorgenommenen Reformen in allen drei Säulen der Alterssicherung mit Blick auf das individuelle Vorsorgeverhalten Revue passieren, so wird leicht erkennbar, dass es den 'Normalbürgern' heute immer schwerer fällt, den Überblick zu behalten. Mit den Umstellungen wurde ein Reformpfad eingeschlagen, auf dem Vorsorgeentscheidungen immer wieder neu justiert werden müssen, auch weil kontinuierliche Umstellungen in den drei Säulen auf Einkommenserwartungen im Alter zurückwirken. Das heißt: Mit der Einführung privater Vorsorge produzieren Marktdynamiken und politische Regulierungen immer neuen Entscheidungsdruck für die Vorsorgesubjekte.

Die Zukunftsfestigkeit der Alterssicherung, die mit diesen Reformen erreicht werden sollte, bleibt aus der Perspektive der Vorsorgesubjekte prekär. Im Hinblick auf die Organisation des persönlichen Welfare-Mix (im Ruhestand) fehlt oft die Orientierung. Die zahlreichen Reformen, die nicht zuletzt die Stabilisierung von Erwartungsstrukturen bezweckten, scheinen eher weitere Verunsicherung ausgelöst zu haben. Jedenfalls hat sich, wie wir aus heutiger Sicht wissen, die Prognose von Walter Riester (BAMS 25.05.2001): „Die Baustelle Rentenversicherung [ist]... auf lange Zeit geschlossen“ nicht erfüllt. Dazu haben auch Entwicklungen am Finanzmarkt⁵ sowie die Eigendynamik eines privat-gewerblich organisierten (und staatlich regulierten) Vorsorgemarktes beigetragen (s.u.).

Die Vorstellung, dass mit der Einführung der staatlich geförderten privaten Vorsorge das Rentensystem langfristig konsolidiert sei und eine Situation stabiler Erwartungssicherheit für die Individuen eintrete, ist durch die anschließende Entwicklung konterkariert worden. Vielmehr lässt sich die These formulieren, dass die Etablierung eines Wohlfahrtsmarktes der Altersvorsorge einen permanenten Reformdruck im Rentensystem nach sich zieht.

⁵ Dabei wird mittlerweile breit diskutiert, inwiefern nicht der (weltweit vollzogene) Ausbau der kapitalgedeckten Altersvorsorge selbst ein Auslöser der Finanzmarktkrise gewesen sind, weil durch sie ein struktureller Kapitalüberhang in der globalen Ökonomie entstanden oder zumindest weiter befördert worden ist und mit dem angehäuften Kapital bei der Suche nach Anlagemöglichkeiten dann exzessiv bzw. fehlgeleitet gewirtschaftet wurde (vgl. dazu etwa Christen 2013). Diese Debatte soll und kann im Weiteren nicht weitergeführt werden.

2.1 Umstellungen in der gesetzlichen Rentenversicherung

Die Einführung staatlich geförderter privater Altersvorsorge wurde im Rahmen weitreichender Anpassungen bei der gesetzlichen Rentenversicherung vorgenommen. Treibende Kraft war dabei das Ziel der Beitragssatzstabilisierung, d.h. die Eindämmung der bei den Einzahlern in die Rentenkassen anfallenden Kosten für die Versorgung des Alters (e.g. Wehlau 2009, S. 78-80). Die wohl einschneidendste Änderung bestand in der Modellierung eines Altersvorsorgeanteils im Konstrukt der Rentenanpassungsformel (Schmähl 2011, S. 202-222). Bei der Anpassung der gesetzlichen Renten wurde nunmehr das Vorhandensein privater Vorsorge fiktiv eingerechnet. Der einkalkulierte Altersvorsorgeanteil liegt seit 2012 bei einer Zielgröße von 4% (vorher, während einer längeren Anpassungsphase, galten niedrigere Sätze). Somit wird das durch die gesetzliche Rentenversicherung erreichbare Versorgungsniveau für den Eckrentner in dem Maße abgesenkt, wie die private Vorsorge unterstelltermaßen wächst. Technisch gesprochen kompensiert in der Rentenanpassungsformel die zusätzliche private Vorsorge den Rentenabschlag bei den Versicherungsleistungen, und zwar unabhängig vom tatsächlichen Sparverhalten. Im Hinblick auf das effektive Versorgungsniveau der Bürger sollte daraus ein Null-Summenspiel erwachsen. Ungeachtet neuer Finanzierungsformen wurde im politischen Diskurs am Ziel lebensstandardsichernder Renten festgehalten (Bundesregierung 2001, S. 51). Der Aufbau staatlich geförderter privater Vorsorge sollte in enger Abstimmung mit den Umstellungen im System der gesetzlichen Rentenversicherung erfolgen (Riedmüller/Willert 2008, S. 9).

Im Rückblick kann es kaum überraschen, dass mit der Einführung der Riester-Rente 2001 die Reformbemühungen im Rentensystem nicht abgeschlossen waren. Solche Veränderungen werden zunehmend problematisch für die Vorsorgesubjekte, da diese sich – was ihr privates Alterssparen betrifft – über *langfristige* Sparverträge binden. Eine besondere Bedeutung kommt hier der Begrenzung der maximalen Förderung von Sparbeträgen auf 4% des Bruttovorjahreseinkommens zu. Diese Grenze dient Individuen nicht nur als Leitlinie zur maximalen Ausschöpfung staatlicher Zuschüsse, sondern sollte gleichzeitig das Belastungslimit auf dem Weg zu einer lebensstandardsichernden Rente markieren.

Nach der Riester-Reform beschlossene Änderungen bei der gesetzlichen Rentenversicherung haben dazu geführt, dass das Rentenniveau prospektiv stärker abgesenkt wird, als es die Prognosen zur Riester-Einführung unterstellt hatten – freilich ohne Anpassung des für die private Vorsorge geschaffenen Fördersystems. Eine erste wesentliche Umstellung erfolgte bereits 2004 mit der Erweiterung der Rentenanpassungsformel um den Nachhaltigkeitsfaktor (Schmähl 2011, S. 218-

225). Dieser in die Gestalt der Rentenformel einfließende Berechnungsfaktor berücksichtigt Verschiebungen zwischen Erwerbsbevölkerung und Altersrentnern im Zuge des demografischen Wandels und führt zur weiteren Verringerung des gesetzlichen Rentenniveaus. Die Folgen dieser Umstellung für die private Vorsorge sind absehbar: Selbst Personen, die die politischen Vorgaben akribisch befolgt haben, werden aufgrund der nachgelagerten Reformen nicht das angestrebte Ziel der Lebensstandardsicherung erreichen können (Riedmüller/Willert 2008; Blank 2011a, S. 110; optimistischer: Börsch-Supan/Gasche 2010).⁶

2.2 Der Um- und Ausbau der zweiten Säule als Ausweg?

Sowohl im politischen Diskurs (zuletzt beispielsweise im Bundestagswahlkampf 2013) als auch im mit dem Rentensystem befassten Wissenschaftsbetrieb wird den neuen betrieblichen Formen der Alterssicherung immer wieder große Aufmerksamkeit zu Teil. Mit der o.g. Riester-Reform hatte es Umstellungen auch in diesem gemeinhin als ‘zweite Säule’ des Rentensystems bezeichneten Bereich der Alterssicherung gegeben, u.a. veränderte (die Anleger stärker schützende) Regeln bezüglich des Verfalls erworbener Versorgungsansprüche sowie Rechtsansprüche auf das Angebot betrieblicher Vorsorgearrangements. Gerade aus gewerkschaftlicher Sicht galt nachfolgend die betriebliche Variante der kapitalgedeckten Alterssicherung als Möglichkeit, nicht nur bestimmte Effekte der Riester-Reformen einzugrenzen, sondern auch organisationspolitische Gestaltungsmacht zu sichern oder wieder zu gewinnen (Wiß 2011).

Während die Politik nicht müde wird, den sozialverträglichen Charakter und zugleich die wirtschaftspolitische ‘Modernität’ der zweiten Säule zu betonen,⁷ haben verschiedene sozialwissenschaftliche Analysen argumentiert, dass – auf dem Wege einer „organisierten Dezentralisierung“ (Wiß 2011, S. 268) – der Deregulierungseffekt der Teilprivatisierung für große Teile der Bevölkerung durch eine stärkere zweite Säule aufgefangen werde (ähnlich auch Seeleib-Kaiser 2009). Betriebliche Sozialpolitik, so kann man solche Diagnosen deuten, scheint für wesentliche Kernbranchen der deutschen Wirtschaft geeignet, jene Verunsicherungen, wie sie durch die Umstellungen im *welfare mix* der deutschen Alterssicherung geschaffen worden ist, zu kompensieren.

⁶ Ganz zu schweigen von den veränderten Bedingungen am Kapitalmarkt (s.u.).

⁷ Vgl. dazu auch die ZEIT vom 19.9.2013.

In dieser Studie befassen wir uns nicht mit der zweiten, sondern mit der dritten Säule dieses welfare mix – und das aus gutem Grund: Betrachtet man lediglich die staatlich geförderten Varianten kapitalgedeckten Alterssparens, dann stellt die betriebliche Säule gegenwärtig – wie auch neuere Analysen zur Vorsorgesituation in der deutschen Bevölkerung nahe legen – keinesfalls die vorherrschende Variante der privaten Vorsorge dar (vgl. Blank 2013). Insbesondere die Abdeckungsrate der am stärksten kollektivierten und zudem am stärksten subventionierten Variante der sog. Entgeltumwandlung⁸ ist eher bescheiden (um die 20% der Beschäftigten), und nur wenn klassische Formen betrieblicher Vorsorge sowie eher klein dimensionierte Sparpläne hinzugerechnet werden, nähert sich der Verbreitungsgrad der zweiten Säule in der Privatwirtschaft der 50%-Marke. Im (über die letzten Jahrzehnte hinweg deutlich geschrumpften) öffentlichen Dienst gibt es zwar eine fast universelle Zusatzversorgung (die man aufgrund ihrer Tarifvertragsgebundenheit als betriebliche bezeichnen kann) – allerdings *ersetzen* die heute bestehenden Formen vielfach früher schon bestehende Versorgungsansprüche.

Vor allem aber stellt sich die Frage, inwiefern – was bestimmte Zeitdiagnosen wenigstens indirekt zu unterstellen scheinen – die Orientierungsprobleme, die wir im Weiteren für den Bereich des Riester-Sparens entfalten wollen, im Bereich der zweiten Säule (heute) ausbleiben. Bei der Klärung dieser Frage ist zu berücksichtigen, dass die betriebliche Altersvorsorge mit ihren verschiedenen Untervarianten (Durchführungswegen) ein vielschichtiges Gebilde darstellt (siehe dazu den Überblick bei Burger 2012); die Statistiken zu ihrer Verbreitung und Ausgestaltung sind nicht zuletzt deshalb mit Vorsicht zu genießen, weil Altformen (feste Rentenzusagen an meist besser verdienende Arbeitnehmer) derzeit noch ein großes Gewicht haben (v.a. bezüglich der Auszahlungsniveaus).⁹ Es spricht jedoch vieles dafür, dass es in den meisten Bereichen der betrieblichen Altersversorgung – anders als bei den früher seitens der Unternehmen für bestimmte (gut bezahlte) Beschäftigten-gruppen arrangierten Vorsorgearrangements – *zunehmend weniger Erwartungssicherheit* besteht.

Dafür sprechen verschiedene Umstände: Das Gros der neuen Sparpläne legt Beiträge, aber keine Auszahlungsniveaus fest (im internationalen Sprachgebrauch folgen sie also dem Modell der

⁸ Das Regime der Entgeltumwandlung ermöglicht Arbeitnehmern, derzeit gut 230 € monatlich in einen kapitalgedeckten Fonds zu überführen und für diese Summe keine Sozialversicherungsbeiträge zu entrichten. Der Arbeitgeberanteil entfällt ebenfalls (und wird oft als Zuschuss des Unternehmens der Sparsumme des Arbeitnehmers aufaddiert). Das Vorsorgesparen von (derzeit) einem Fünftel der Beschäftigten wird hier also durch die Sozialversicherung subventioniert.

⁹ Einen aktuellen Überblick über entsprechende Befunde liefert Blank (2013): Aus vorliegenden Zahlen lässt sich entnehmen, dass bei denjenigen, die einer Entgeltumwandlung zugestimmt haben, durchschnittlich kaum mehr als 100€ monatlich auf das Alterssparkonto fließen und dass es immer mehr die Arbeitnehmer sind, die die betriebliche Vorsorge tragen.

‘defined contributions’). Vielfach sind die Arrangements an das Regime der Kapitallebensversicherung angekoppelt, bei dem die Garantiezusagen in den letzten Jahren deutlich zurückgefahren wurden (s.u.). Im Zuge der allgemeinen Finanzmarktkrise ist offenkundig geworden, dass für die Kapitalanlagen, die sich aus den Beiträgen der Sparer speisen, hohe Ertragsrisiken, sowie das Problem ‘reifer’ Fonds mit hohen Auszahlungsverpflichtungen gibt (so schon Toporowski 2000, S.49ff). In Ländern, in denen weit größere Teile der Alterssicherung auf der zweiten Säule ruhen, hat es schon *vor* der Finanzkrise markante Einschnitte in die Versorgungskonditionen gegeben; danach wurde das Leistungsniveau auch in der Fläche mehr oder weniger deutlich abgesenkt (siehe Bridgen/Meyer 2009 sowie Döring 2011, S. 84ff).

Vor allem aber im Hinblick auf die *Organisationsform* – dies ist für unseren Untersuchungskontext der relevantere Aspekt – darf nicht davon ausgegangen werden, dass markttypische Dynamiken in der zweiten Säule ausgeschaltet sind. Die betrieblich auf den Weg gebrachten bzw. über Vorsorgewerke der Sozialpartner betreuten Arrangements verlangen von den Alterssparern häufig eigene Anlageentscheidungen in Bezug auf die Höhe, nicht selten auch die Art des Investments. Die Entscheidungssituation wird zwar durch ‘Voreinstellungen’ in den Arrangements eingeschränkt oder durch die Informationsarbeit betrieblicher bzw. tarifvertraglicher Experten flankiert. Dennoch muss gesehen werden, dass die neuen Formen der betrieblichen Altersvorsorge mit einem Trend zur „Dekollektivierung“ (Berner 2009, S. 260) einhergehen, konkret: mit der Ausbildung wettbewerblicher Leistungsdifferenzierungen innerhalb der zweiten Säule und einer Verlagerung von Risiken auf individuelle Sparer. Ein „unruhiges Miteinander aus sozialpolitischem Auftrag, Individualisierung und Regulierung“ (Blank 2013, S. 205) kennzeichnet mithin auch die zweite Säule des Alterssicherungssystems. Verglichen mit dem *status quo ante* gibt es auch hier weniger Orientierung und mehr Unsicherheit. Insofern führt der häufig als „Dritter Weg“ begriffene Aufbau der neuen betrieblichen Altersvorsorge (vgl. Hyde/Dixon 2010) in vielerlei Hinsicht eher in eine Unterabteilung der dritten Säule – seine in den letzten zehn Jahren beobachtbare Ausbreitung ändert wenig am Strukturproblem der Orientierungslosigkeit in einem stärker marktförmig organisierten Rentensystem.

2.3 Die Riester-Rente im Kern des Transformationsprozesses

Die Einführung einer staatlich geförderten privaten Altersvorsorge markiert – darin sind sich die meisten Experten einig – einen Wendepunkt in der deutschen Alterssicherungspolitik. Sie bildete den Kern des in der Schröder-Regierung eingeleiteten rentenpolitischen Transformationsprozesses und folgte dabei einem internationalen Trend hin zu neuen Formen einer öffentlich regulierten sowie zugleich diversen Marktdynamiken unterworfenen Altersvorsorge (Bode 2008, Hinrichs 2008, Hyde/Dixon 2010, Leisering 2011). Ein wesentliches Charakteristikum dieser Alterssicherungsformen ist deren regulative Volatilität: Es gibt immer neue Regulierungen, die auf immer neue Anbieterstrategien treffen, was aus Sicht der Vorsorgesubjekte ein hochdynamisches Gemengelage schafft und die persönliche Alterssicherung zum ‘moving target’ macht.

Seit Beginn der Riester-Rente 2001 kam es in der Tat immer wieder zu Modifikationen im Regulierungsgefüge des neuen welfare mix. Dies ähnelt Entwicklungsprozessen in anderen, ebenfalls stärker der Eigendynamik von Märkten ausgesetzten Feldern der sozialen (und gesundheitsbezogenen) Daseinsvorsorge (z.B. im Gesundheitswesen, vgl. Gerlinger 2009). Die Nutzung von „market means“ zur Erreichung von „welfare ends“ (Taylor-Gooby/Larsen/Kananen 2004) erzeugt permanenten Regulierungsbedarf, weil die Eigendynamik der Märkte nicht zum gewünschten Ergebnis führt. Für den Bereich der staatlich geförderten Vorsorge jedenfalls lässt sich dies leicht plausibilisieren, wie das Folgende zeigen wird.

2.3.1 Anpassungsmaßnahmen durch die Politik

Die private Vorsorge wurde im Wesentlichen im Rahmen des Alterszertifizierungsgesetzes geregelt (Kleinlein 2011). Anlagebedingungen sowie die Möglichkeiten und Rechte von Vorsorgesubjekten sind darin maßgeblich ausformuliert. Zwar handelt es sich hier – anders als bei Regelungen im Rahmen der gesetzlichen Rentenversicherung – um fixe Verträge (Hardach 2003, S. 6), bei denen nachträgliche Änderungen in der Regel nicht auf alte Kontrakte anzuwenden sind. Dennoch haben zahlreiche Änderungen und Anpassungen zu häufigen Neubewertungen der Vorsorgeoption ‘Riester’ geführt und so zu einer Verunsicherung der Vorsorgesubjekte beigetragen.¹⁰ Eine die Zeit

¹⁰ Medial mündete dies in der Debatte, ob sich Riester lohnt. Diese Frage wurde über die Zeit von verschiedenen Akteuren unterschiedlich beantwortet („Stattliche Rente oder staatliche Ente?“ WirtschaftsWoche NR. 042 vom

nach der Riester-Reform abdeckende Synopse der Reformen bei der staatlichen geförderten privaten Altersvorsorge führt vor Augen, wie zahlreich Anpassungen und Gesetzesänderungen im Bereich der Altersvorsorge vorgenommen wurden (Tabelle 1).

Tabelle 1: Auswahl wichtiger Reformen seit Einführung der „Riester-Rente“

Gesetzliche Grundlage	Zeit	Wesentlicher Inhalt
Vermögensänderungsgesetz	2001	- Auch Beamte sind förderberechtigt
Deckungsrückstellungsverordnung	2004	- Absenkung des Garantiezinses auf 2,75%
Alterseinkünftegesetz	2005	- Kapitalentnahmemöglichkeit von einmalig 30% zu Rentenbeginn
BaFin - Anordnung	2005	- Einführung der DAV04R Sterbetafeln mit höheren Lebenserwartungsannahmen
Alterseinkünftegesetz	2005	- Verteilung der Provisionen für Vermittler wird von 10 auf 5 Jahre verkürzt - Die Beantragung der Zulagen kann per Dauerzulagenantrag vereinfacht werden.
Alterseinkünftegesetz	2006	- geschlechtsneutrale Tarife werden eingeführt.
Alterszertifizierungsgesetz(amtlich: Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetz)	2007	- Anhebung des Mindestalters für den Rentenbezug auf 62 für Verträge ab 2012
Deckungsrückstellungsverordnung	2007	- Absenkung des Garantiezinses auf 2,25%
Eigenheimrentengesetz	2008	- Zulagenberechtigt ist nun auch der Immobilienerwerb in Form von Bausparverträgen, Tilgung von Immobilienkrediten, Kauf selbstgenutzter Immobilien
Einkommenssteuergesetz	2008	- Für ab 2008 geborene Kinder wird die Kinderzulage auf 300 € erhöht.
Einkommenssteuergesetz	2008	- Berufseinsteigerbonus von einmalig 200€
Einkommenssteuergesetz	2010	- Portabilität von Leistungen wird eingeführt: In bestimmten Fällen sind auch in Deutschland wohnende aber im Ausland arbeitende Personen zulagenberechtigt (EuGH, Az.: C-269/07)
Deckungsrückstellungsverordnung	2012	-Absenkung des Garantiezinses auf 1,75%
Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz/ Alterseinkünftegesetz	2013	-einheitliches Produktinformationsblatt -erweiterte Möglichkeiten zum Erwerbsminderungsschutz

Anmerkungen: eigene Abbildung

Die Effekte der Umstellungen im Hinblick auf die Kalkulation eigener Vorsorgeansprüche sind unübersehbar; sie lassen sich mit Blick auf die wichtigsten Veränderungen im Regulierungsgefüge gut verdeutlichen. So hat das Alterseinkünftegesetz von 2004 eine vorher etablierte Bewertung einer (kapitalgedeckten) Altersvorsorgeanlage in vielerlei Hinsicht obsolet gemacht. Die bedeutendste Änderung bestand in der Einführung von Unisex-Tarifen für Neuverträge ab dem Jahr 2006, die mit einer erheblichen Verunsicherung am Vorsorgemarkt einherging (Leisering/Vitic 2009). Ob sich ein Warten für Frauen auf günstigere Tarife lohnt oder ob einfach nur das gesamte Kostenniveau erhöht und Rentenversicherungen (aufgrund der starken Selektion) für alle teurer werden – dazu gab es in den Medien und vonseiten der Interessenverbände sehr unterschiedliche Bewertungen. Eine zweite wichtige Änderung bestand in der Neuverteilung von Abschluss- und Vertriebskosten zulasten der Verbraucher (auf 5 statt vorher 10 Jahre), mit dem Ziel, das Riester-Geschäft auch anbieterseitig attraktiver zu machen. Verbraucher müssen seitdem damit rechnen, gerade in den Anfangsjahren einen erheblichen Teil ihrer Sparbeträge zur Abgeltung der Vermittlerprovisionen einzusetzen. Diese Umstellung führte genauso zu einer Neubewertung der Produkte wie die neu geschaffene Möglichkeit einer (förderunschädlichen) Kapitalentnahme (bis zu 30% der Sparsumme) bei Rentenbeginn (Kleinlein 2011, S. 15).

Für neu abgeschlossene Verträge ab dem Jahr 2012 erfolgte zudem 2007 die Anhebung der Altersuntergrenze für den frühestmöglichen Auszahlungsbeginn auf 62 Jahre (Kleinlein 2011, S. 16). Nur ein Jahr später wurde mit dem sogenannten ‘Wohn-Riester’ eine neue Produktart als förderfähig eingestuft; das angesparte Kapital konnte nun auch für selbst genutzte Immobilien aufgewendet werden. Neben diesen Anpassungen haben auch Nachjustierungen bei den Förderbeiträgen (e.g. eine erhöhte Kinderzulage für 2008 und später geborene Kinder, der sog. Berufseinsteigerbonus) die Bewertung von Riester-Produkten verändert. Die jüngsten Veränderungen betreffen neben einer erneuten Absenkung des Garantiezinses (auf Kapitallebensversicherungen) als Anpassung an das anhaltende Niedrigzinsumfeld die Konditionen des Riester-Vertriebs: So sollte durch die Einführung eines einheitlichen Produktinformationsblatts den Verbrauchern der Vergleich zwischen Produkten erleichtert werden.¹¹ „Nach der Reform ist vor der Reform“ (Oehler 2009, S. 245), so könnte man resümieren: Die für die Lebensfähigkeit von Rentensystemen als basal geltende Stabilität langfristiger Erwartungen (Manow 1998) scheint im Gefolge der Riester-Gesetzgebung nicht untermauert, sondern eher poröser geworden zu sein.

¹¹ Das einheitliche Produktinformationsblatt soll neben der Einordnung in Risikoklassen vergleichbare Indikatoren für das Preis-Leistungs-Verhältnis liefern.

2.3.2 Anpassungsmaßnahmen durch die Anbieter

Seit Einführung der Riester-Rente 2001 hat sich nicht nur der politische Rahmen, sondern auch das Marktumfeld für das ‘Rentengeschäft’ stark gewandelt. Dies hat erhebliche Folgen für die prognostizierten Erträge aus der privaten Vorsorge. Bei der Einführung der Riester-Rente kalkulierte die Bundesregierung mit einer mittleren Verzinsung der Produkte von 4%.¹² Unter dieser Annahme würden die privaten Sparanstrengungen in Höhe der vollen Zulagenberechtigung ausreichend sein, um die Absenkung des gesetzlichen Rentenniveaus auszugleichen – so die vorherrschende Sichtweise (Schmähl 2011, S. 202f). Diese Renditeerwartung ist in Anbetracht des langfristigen Niedrigzinsniveaus mittlerweile zweifelhaft. Am deutlichsten kann man dies an der Absenkung des Garantiezinses für die weitverbreiteten Riester-Rentenversicherungen ablesen; dieser wurde seit der Einführung stufenweise von 3,25% auf mittlerweile 1,75% gesenkt. Es wird damit bereits von der Verzinsung her fraglich, ob die Berechnungen, die sich auf den Ausgleich der Rentenlücke durch private Vorsorgeersparnis beziehen, im Hinblick auf die von der Bundesregierung empfohlenen Sparbeträge richtig liegen.

Hinzu kommen Probleme, die mit den neuen Sterbetafeln als Berechnungsgrundlage für Rentenzusagen zusammenhängen. Seit 2005 gilt das Tafelwerk DAV04R als Mindestanforderung (Kleinlein 2011, S. 20). Die Versicherungswirtschaft hat darin frühere Prognosen hinsichtlich der Entwicklung der Lebenserwartung erheblich korrigieren. Aus der Anpassung an die unerwartet positive Entwicklung der Lebenserwartung resultieren gleichzeitig erheblich geringere Renditeerwartungen und somit geringere Rentenprognosen. Gewiss könnte argumentiert werden, dass sich hier langfristig zusätzliche Renditechancen in Form von Sterblichkeitsüberschüssen ergeben (insofern die Lebenserwartung nun zu positiv angesetzt ist); diese müssen allerdings nur zum Teil an die Sparer weitergeleitet werden¹³ und sind kein kalkulierbarer Bestandteil der Zusatzvorsorge.

Die folgende Tabelle von Schulz (2012) zeigt beispielhaft die Entwicklung der garantierten Rentenzusagen zweier Anbieter. Ihr ist zu entnehmen, dass die garantierten Rentenzusagen bei konstanten Sparanstrengungen in den wenigen Jahren seit der Einführung der Riester-Rente auf etwa 60% abgesunken sind. Zwar lässt sich vermuten, dass die tatsächlich später anfallenden Erträge höher als die garantierte Rente ausfallen werden; für die Verbraucher ist die garantierte Rentenzusage aber die

¹² Im Vorfeld der Riester Einführung wurde sogar eine Rendite von 5,5% angenommen (Schmähl 2011, S. 202).

¹³ Die gesetzlichen Vorgaben zur Weitergabe von Sterblichkeitsgewinnen wurden ebenfalls geändert (zunächst 90%, dann 75%). Eine erneute Anhebung auf 90% im Rahmen des Altersvorsorge-Verbesserungsgesetzes wurde zwar diskutiert, aber nicht umgesetzt.

einzig verlässliche Bezugsgröße für Einkommenserwartungen aus der privaten Vorsorge.

Tabelle 2: Entwicklung garantierter Rentenzusagen ausgewählter Anbieter nach Schulz

Anbieter	2002	2003	2004 Absenkung Garantiezins	2005 Einführung DAV 04R	2006 Einführung Uni-Sex	2007 Absenkung Garantiezins	2008	2009	2002/2009 Niveau- unterschied
Cosmos									
Direkt	282	282	245	216	206	176	179	178	63,00%
Allianz	271	275	229	200	187	163	166	165	61,00%

Anmerkungen: Quelle und Berechnungen: Schulz (2012, S. 201); Annahmen: Mann, 30 Jahre Einzahlung, jährlicher Beitrag: 1200 €, Rentenbeginn 65 Jahre

Das zentrale Argument höherer Renditen zur Befürwortung der Privatisierung der Alterssicherung (Börsch-Supan et al. 2003) ist daher zunehmend zweifelhaft geworden – insbesondere da sich Kapitaldeckungssysteme im Allgemeinen und risikoträchtige Anlagen im Besonderen im Zuge der Finanzkrise als sehr anfällig gezeigt haben (Leiber 2012). Da den stark fallenden Renditezusagen nicht durch politische Anpassungsmaßnahmen Rechnung getragen wurde, gerät eine lebensstandardsichernde Wirkung privater Vorsorge auch von dieser Seite massiv in Gefahr.

Trotz der in Deutschland vergleichsweise stark ausgeprägten Regulierung staatlich geförderter Altersvorsorge (Willert 2013) scheinen die Rahmenbedingungen für die Pläne von Vorsorgesubjekten wenig verlässlich: Anpassungen bei der gesetzlichen Rentenversicherung provozieren die Frage, ob der zu einem gegebenen Zeitpunkt sozialpolitisch empfohlene Sparumfang ausreichend sein wird; Nachtjustierungen bezüglich der Rechtsgrundlagen von Vorsorgeprodukten beinahe im Jahrestakt verunsichern Verbraucher und werfen die Frage auf, welche Produktlösung angemessen sein könnte; abnehmende Garantiezusagen lassen Zweifel aufkommen, ob die Riester-Rente überhaupt eine angemessene Vorsorgeform darstellt.

2.4 Zusammenfassung

Wir können somit zusammenfassend die These formulieren, dass Erfahrungen mit Marktdynamiken, aber auch mit der regen Reformtätigkeit in der Alterssicherungspolitik – die intendiert, private Altersvorsorge beherrschbarer zu machen, dies aber paradoxerweise durch rasche und in der Richtung uneindeutige Anpassungen vereitelt – verbreitet Orientierungslosigkeit verursachen. Die Individuen stehen vor der schwierigen Aufgabe, eine Vorsorgestrategie in einem sich ständig wandelnden Umfeld zu entwickeln. Für eine an den Reproduktionsmechanismen des

welfare mix der Alterssicherung interessierte Forschung ergibt sich daraus die Frage nach der Art und Weise, wie 'Vorsorgesubjekte' Wege zur Altersvorsorge finden bzw. sich mit Aufforderung auseinandersetzen, 'selbst etwas für die Rente zu tun'.

3 Vorsorgeentscheidungen: Theorieansätze und empirische Befunde

Das wissenschaftliche Interesse an individuellen Sparentscheidungen ist in Deutschland erst mit der Einführung der Riester-Rente geweckt worden, da Spar- und Vorsorgeentscheidungen nun zu einem sozialpolitisch relevanten Gegenstand wurden.¹⁴ In diesem Abschnitt werden die existierenden theoretischen Ansätze und empirischen Befunde aus soziologischer Perspektive aufgearbeitet. Eine Strukturierung des Materials lässt sich anhand der in der Literatur jeweils verfolgten Forschungsperspektive erreichen. So gibt es Untersuchungen zum Wohlfahrtsmarkt insgesamt, zur Angebotsseite des Vorsorgemarktes und zur Nachfrageseite, also den Vorsorgesubjekten. Es zeigt sich, dass ein Großteil der auf der Nachfrageseite angesiedelten Arbeiten die gesellschaftliche Verteilung von Vorsorgeprodukten (oft im Hinblick auf Förderanreize) fokussiert und es an einer expliziten theoretischen Konzeptualisierung, aber auch empirischen Überprüfung von Entscheidungsprozessen weitestgehend fehlt.¹⁵

Tabelle 3 bietet einen Überblick zu den einzelnen Forschungsperspektiven bei der wissenschaftlichen Befassung mit der staatlich geförderten privaten Vorsorge. Unser Interesse liegt auf der Erklärung individueller Entscheidungsprozesse. Damit ist aus der Übersicht lediglich jener Ausschnitt relevant, der die Nachfrageseite – also das Verhalten aufseiten der Vorsorgesubjekte – betrifft. In den übrigen Forschungszusammenhängen finden sich ebenfalls (implizite) Annahmen darüber, welche Individuen wie Vorsorge betreiben; diese werden allerdings kaum ausdifferenziert und auch nicht empirisch überprüft.

¹⁴ Eine soziologische Diskussion zu Spar- und Vorsorgeentscheidungen gab es vor der Jahrtausendwende schlicht nicht (siehe Wilke 2010).

¹⁵ Zwar liegen vielen Forschungsarbeiten implizite Verhaltensannahmen zugrunde, diese werden aber weder theoretisch diskutiert noch empirisch überprüft.

Tabelle 3: Forschungsperspektiven auf private Vorsorge

Forschungsperspektive	Fragestellungen
Merkmale des Wohlfahrtsmarktes	<ul style="list-style-type: none"> - Ist das (derzeitige) System privater Vorsorge effizient? - Sind Förderinstrumente aus reichend für sozialpolitische Ziele? - Welche sozialpolitische Dimension hat der Vorsorgemarkt? - Welche Eigenschaften hat private Vorsorge im Vergleich mit der GRV?
Merkmale der Angebotsseite	<ul style="list-style-type: none"> - Sind Produkte transparent/vergleichbar/ kostengünstig? - Wie werden Produkte in der Beratung angeboten?
Merkmale der Nachfrageseite	<ul style="list-style-type: none"> - Welche Gruppen betreiben (wie) Vorsorge? - Droht finanzielle Deprivation oder Altersarmut? - Welche Einflussfaktoren sind für Vorsorge entscheidend und wie lassen sich diese erklären? <ul style="list-style-type: none"> - ökonomische Anreize - behavioristische Verhaltenstendenzen - Finanzkompetenzen - Vertrauen - (Netzwerk und Beratungserfahrungen)

Anmerkungen: Eigene Abbildung

3.1 Deskriptive Studien und die Frage nach der Rolle ökonomischer Anreize

Ein erheblicher Teil der vorliegenden Forschung zur privaten Altersvorsorge beschäftigt sich mit der sozialpolitischen Einordnung des Vorsorgeverhaltens (im Überblick: Blank 2011a, Rieckhoff 2011). Dabei geht es häufig um die Frage, ob das empirisch beobachtbare Vorsorgeverhalten den mit der Riester-Gesetzgebung verbundenen reformpolitischen Intentionen entspricht. *Implizit* liegen solchen Studien häufig schlichte anreiztheoretische Annahmen zugrunde. Die Untersuchungen greifen in der Regel auf Daten zurück, die eine genaue Beschreibung über die Verbreitung der entsprechenden Vorsorgeengagements liefern. Der Grad der gesellschaftlichen Verbreitung der Riester-Rente wird dabei einmal nominal beziffert – mit mittlerweile über 15 Millionen Verträgen, aber einer sich insgesamt abschwächenden Dynamik (BMAS 2011) – und zum anderen als relativer Anteil an der Menge förderfähiger Personen bestimmt. Dieser liegt nach derzeitigem Wissensstand (und bei Berücksichtigung von Schwierigkeiten bei der Ermittlung der mittelbar förderberechtigten Personen) unter 50% (Schröder 2011; siehe auch Abschnitt 7.1). Unter sozialpolitischen Gesichtspunkten ist die Verbreitung der Vorsorge in verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen von besonderem Interesse. Wenig verwunderlich ist daher, dass sich zahlreiche Untersuchungen für die

sozialstrukturelle Dimension der privaten Altersvorsorge interessieren. Ein wichtiges Unterthema sind dabei Fragen über eine mögliche „Rückkehr der Altersarmut“ (Vogel/Motel-Klingebiel 2013; Bäcker 2013).

Hinsichtlich der für diese Studie maßgeblichen Fragestellung werden hier erste Hinweise auf Entscheidungsmechanismen auf dem Weg zur privaten Vorsorge gegeben. Analysen mit bevölkerungsrepräsentativen Daten zeigen insgesamt einen leichten sozialstrukturellen Bias beim Abschluss von Vorsorgeverträgen. Grundlegend für den Einstieg in private Altersvorsorge scheint demnach ein gewisser finanzieller Mindestspielraum zu sein (Promberger/Wübbeke/Zylowski 2012). So zeigen viele Untersuchungen, dass untere Einkommensgruppen seltener private Altersvorsorge betreiben als andere Bevölkerungsteile (e.g. Börsch-Supan/Reil-Held/Schunk 2006, Lamping/Tepe 2009).¹⁶ Gleichwohl ist die Riester-Vorsorge weniger sozial selektiv als ungeforderte Vorsorgeformen (Pfarr/Schneider 2012a, Wilke 2012). Die umfangreiche sozialpolitische Unterstützung scheint also eine gewisse Wirkung zu entfalten. So lässt sich bei der Riester-Rente, der sonst bei Sparentscheidungen anzutreffende Bias schulischer Bildung nicht konsistent nachweisen (Blank 2011a).¹⁷ Deutliche Fördereffekte lassen sich demgegenüber bei Haushalten mit Kindern beobachten (Pfarr/Schneider 2012b).

Die ökonomischen Anreize zur Vorsorge scheinen also in begrenztem Umfang zu wirken. Inwiefern allerdings die Förderanreize klassische Dimensionen sozialer Ungleichheit tatsächlich aufbrechen, lässt sich zuverlässig erst anhand des Sparverhaltens *in den Verträgen* sagen. Die wenigen hierzu vorliegenden Befunde deuten im Gegensatz zu den bloßen den Vertragsabschluss betreffenden Befunden auf eine deutliche sozialstrukturelle Schichtung hin. Wels und Rieckhoff (2012) zeigen, dass untere Einkommensgruppen deutlich häufiger ihre Verträge unbespart lassen; auch in Wilke (2012) zeigt sich die Tendenz zu nicht nur absolut, sondern auch relativ größerer Sparbeträge bei höheren Einkommen. Zugleich ist bisher noch nicht hinreichend geklärt, ob mit der Aufnahme von Vorsorge auch die intendierte Wirkung *zusätzlicher* Sparaktivitäten erreicht wird. Wie Corneo, Keese und Schröder (2008) anhand von Daten des SOEP zeigen, lassen sich deutliche Mitnahmeeffekte beobachten. Sie haben damit einen Forschungsaspekt hervorgehoben, dem in angel-

¹⁶ Untersuchungen, die allein mit Daten der Zulagenstatistik operieren, kommen zu dem Ergebnis, dass unter den Zulagenempfängern der überwiegende Anteil aus dem Segment der Geringverdiener stammt (Rieckhoff 2011). Diese Daten sind aber im Hinblick auf die Gesamtbevölkerung weniger aussagekräftig, da die Daten nicht bevölkerungsrepräsentativ sind. Die Gruppe von Personen, die allein den Sonderausgabenabzug nutzt, ist durch die Zulagenstatistik beispielsweise nicht abgebildet – hat aber höhere Einkommen (Rieckhoff/Gerber/Dittrich 2010, S. 657).

¹⁷ Finanzielle Bildung hat dagegen einen deutlichen Einfluss (siehe unten).

sächsischen Ländern bereits lange nachgegangen wird: Die Frage, ob sich über staatliche Eingriffe das individuelle Sparen verändern lässt, wird dort mit widersprüchlichen Befunden noch immer stark diskutiert – wobei Mitnahmeeffekte allerdings unbestritten sind (Feldstein 1974; Attanasio/Paiella 2001; Sefton/Ven 2004; O'Brien 2008; Maynard/Jiaping 2009).

Nach anderen sozialstrukturellen Parametern differenziert zeigen sich untersuchungsübergreifend folgende Befunde (vgl. Blank 2011a; Rieckhoff 2011): (1) Ostdeutsche scheinen eher zu riestern, (2) gleiches gilt für Frauen, (3) es überwiegt die mittlere Altersgruppe. Die Frage, ob sich diese Befunde im Sinne einer bestimmten Anreizstruktur deuten lassen, wird in diesen Studien jedoch nicht näher untersucht.

Die deskriptiven Studien zur Verbreitung der Riester-Rente geben erste Hinweise auf die Entscheidungslogik, die den Umgang mit privater Vorsorge strukturiert. Die basalen finanziellen Anreize der Förderinstrumente scheinen – im Rahmen der finanziell jeweils bestehenden Möglichkeiten – die Entscheidung zur Aufnahme einer geförderten Altersvorsorge zu beeinflussen. Ob die darauf folgenden Vorsorgeformen 'risikoadäquat' sind und ob die Entscheidungsprozesse tatsächlich auf einen Risikoausgleich ausgerichtet sind, lässt sich anhand dieser Untersuchungen allerdings nicht abschließend klären. Es bleibt damit offen, ob und wenn ja welche Rationalitätskriterien den Entscheidungen zugrunde liegen.

Neben den beobachteten Anreizeffekten wurden auch zahlreiche Inkonsistenzen dokumentiert, die an einem streng ökonomisch rationalen Verhalten aufseiten der Vorsorgesubjekte zweifeln lassen. Dies verwundert wenig, so gehört es zu den grundlegenden Erkenntnissen in der Ökonomie der Sozialpolitik (vgl. etwa Lampert/Althammer 2004, S. 144ff), dass Individuen nicht zwingend dazu neigen, sich eigeninitiativ 'risikoadäquat' gegen Lebensrisiken abzusichern. Es finden sich jedenfalls zahlreiche Indizien für eine gewisse Inkonsistenz von Entscheidungen rund um das Alterssparen. Allein die Statistiken zu kontrahierten Produkten lassen Rückschlüsse auf unzureichende Marktsondierungsprozesse zu: Die nur marginale Verbreitung von kostengünstigen Banksparrplänen (e.g. Oehler 2009, S. 107-119; BMAS 2012, S. 143) etwa steht in deutlichem Kontrast zu den Bewertungen dieser Produktkategorie in zahlreichen verbraucherfreundlichen Medien wie Finanztest, Ökotest und Stiftung Warentest (e.g. Sandt 2005). Dass sich sehr viele kostenintensive Produkte am Markt halten können, spricht ebenfalls dafür, dass die Verbraucher häufig suboptimale Produkte erwerben (Rieckhoff 2011). Weiterhin gibt es Hinweise darauf, dass viele Menschen mit dem Abschluss eines Riester-Vertrags einer allgemeinen Erwartung (bzw. einer sozialen Konvention, s.u.) entsprechen, ohne dass damit eine Evaluation des tatsächlichen Altersvorsorgebedarfs

verbunden ist.¹⁸ Manche Sparer verzichten zudem offenbar leichtfertig auf ihnen zustehende Förderungen.¹⁹

Auch die hohe Zahl gekündigter/stornierter/ruhender Verträge deutet auf Inkonsistenzen beim Umgang mit der privaten Vorsorge. Die für 2008 ermittelte Ziffer von 10%²⁰ Stornierungen muss durch aktuelle Daten nochmals nach oben korrigiert werden (Hagen/Kleinlein 2011, S. 4; Wels/Rieckhoff 2012; vergleiche auch Abschnitt 7.4) – aktuell geht das BMAS zudem von über 19% ruhenden Verträge aus.²¹ Angesichts der massiven Kosten für den Wechsel oder die Auflösung eines Vertrages kann diesbezüglich nicht ohne Weiteres von konsistent rationalen Entscheidungen ausgegangen werden. An einem frühen Wechsel verdienen v.a. die Anbieter von Altersvorsorgeprodukten, da Verwaltungskosten in der Regel auf die Anfangsjahre der Versicherungszeit umgelegt werden (e.g. Oehler 2009, S. 124ff). Solche Indizien für unschlüssige Entscheidungen der Verbraucher können als Folge eines noch ungewohnten Umgangs mit den neuen Instrumenten der Altersvorsorge gedeutet werden oder aber als Folge unübersichtlicher Marktstrukturen (Lamping 2009; Mann 2006, mit Bezug auf Großbritannien). Auf jeden Fall ergibt sich neben dem Wirken basaler ökonomischer Anreize ein Spektrum des Vorsorgeverhaltens, das nicht unmittelbar sinnfälliger ist.

3.2 Komplexere Erklärungsansätze und deren empirische Grundlage

Untersuchungen mit dem expliziten Ziel, Entscheidungsprozesse in der Altersvorsorge zu erklären, wählen meist einen komplexeren Zugang. Dabei wird dem Umstand Rechnung getragen, dass die Vorsorgesubjekte – also Individuen, die ihre Altersvorsorge eigenverantwortlich, nach Maßgabe persönlicher Orientierungen planen (sollen) – beim Einstieg in die private Altersvorsorge vor beträchtlichen Herausforderungen stehen. Wie Individuen mit diesen Herausforderungen umgehen

¹⁸ Darauf deuten Ergebnisse einer Untersuchung des Bundesverbands der deutschen Banken hin (Bankenverband, 2007, „Altersvorsorge: Zwischen Realismus und Verdrängung“). Dort wird konstatiert, dass die meisten Haushalte nach Abschluss eines Riester-Vertrags meinen, genug für die Vorsorge getan zu haben, ohne zu beachten, wie gering die von ihnen investierten Beträge sind. Zweifel, dass die angestrebte Lebensstandardsicherung im Alter erreicht werden kann, werden auch dadurch geweckt, dass lediglich knapp 60% der Riester-Sparer die maximale Zulage erhalten (Oehler 2009, S. 117).

¹⁹ So meldete Union Investment (2009) als einer der größten Anbieter von Altersvorsorgeprodukten auf dem deutschen Markt in einer Pressemitteilung, dass etwa 27% der Riester-Sparer ihre Zulagen noch nicht beantragt hätten – obwohl diese Zulagen seit 2005 nur einmalig beantragt werden müssen und beim Versäumnis der Beantragung Subventionsansprüche erheblichem Umfangs verfallen.

²⁰ Oberhuber 2008 (FAZ); ähnlich: Oehler (2009, S. 117).

²¹ So das BMAS in seiner Pressemitteilung „Weiter Aufwuchs bei der Riester-Rente“ vom 26.03.2013.

und welche Folgen sich dadurch für das Vorsorgeverhalten ergeben, darin unterscheiden sich die jeweiligen Ansätze.

Zum Ersten gibt es Arbeiten, die *Informations- und Informationsverarbeitungsprobleme* in den Blick nehmen. Diese verfolgen häufig eine verhaltensökonomische Perspektive: Kognitive Einschränkungen und selektive Informationsverarbeitung dienen hier als wesentliche Explananda. Der verhaltensökonomische Zugang hat seine Relevanz für die empirische Aufklärung von Vorsorgeentscheidungen in internationalen Studien vielfach unter Beweis gestellt (Benartzi/Thaler 2007; Thaler/Sunstein 2009). Handlungstheoretisch wird in diesen Modellen unterstellt, dass die bisher von ökonomischer Seite formulierten Ansprüche an das Subjekt zu hoch angesetzt sind. Man geht davon aus, dass Individuen ihre Entscheidungsprozesse (in gebotener Weise) abkürzen – gleichzeitig wird unterstellt, dass Vorsorgeziele und Marktsondierung *im Ergebnis* den im vorherigen Abschnitt skizzierten anreiztheoretischen Rationalitätskriterien entsprechen (Leinert 2005; Binswanger/Carman 2012).

Zum Zweiten finden sich Ansätze, die die Relevanz *klassischer soziologischer Bestimmungsmomente wie Vertrauen und soziale Erfahrungen* bei der Erklärung von Vorsorgeentscheidungen betonen. Man entfaltet die Hypothese, dass die Individuen neben ökonomischen Anreizen Impulse aus dem sozialen Erfahrungsraum berücksichtigen, um der Komplexität von Vorsorgeentscheidungen Herr zu werden. Wir werden weiter unten (in Abschnitt 3.3) ausführen, dass diese Ansätze das Orientierungsproblem bei Vorsorgeentscheidungen bisher nicht in seinem ganzen Umfang erfasst haben und die Rolle des sozialen Umfelds bisher nur unzureichend abgebildet wurde.

Betrachten wir beide Themenfelder – Informationsverarbeitung und Vertrauen bzw. soziale Erfahrungen – etwas eingehender:

Ad 1) Mit Verweis auf die Komplexität von Vorsorgeentscheidungen und die Unübersichtlichkeit der Produktlandschaft werden zahlreiche *Informationsprobleme* diskutiert.²² Aus dieser Perspektive suchen Vorsorgesubjekte nach Orientierungspunkten, da ihnen häufig eine hinreichende (Markt-)Übersicht fehlt. In der Konsequenz, so die empirisch untermauerte Hypothese, entstehen Informationsprobleme, sodass Entscheidungen für die Vorsorge häufig ausbleiben. Börsch-Supan et

²² Diese Diagnose wird ungeachtet des Umstands, dass von staatlicher Seite beachtliche Anstrengungen unternommen wurden, den für Vorsorgeentscheidungen relevanten Informationsfluss zu strukturieren, indem Altersvorsorgeprodukte zertifiziert, standardisiert und allgemeinen Mindestanforderungen unterworfen werden, häufig gestellt.

al. (2004) kommen auf Basis einer Telefonumfrage zu dem Ergebnis, dass ein geringer Kenntnisstand des Rentensystems insgesamt in geringerer Teilnahmebereitschaft privater Altersvorsorge mündet. Dieser Befund deckt sich mit der Untersuchung von Nüchter et al. (2008, S. 120-124).

Da es bei der privaten Altersvorsorge immer auch um finanzielle Anlageentscheidungen geht, ergeben sich Informationsprobleme vor allem bei geringer Finanzbildung. Hier liegen mittlerweile einige Untersuchungen vor, die einen Zusammenhang zwischen finanzieller Bildung und Vorsorgeengagement belegen. Bucher-Koenen (2009) zeigt anhand des SAVE-Datensatzes²³, dass ein hohes Wissen über Anlagestrategien und wirtschaftliche Zusammenhänge mit einer höheren Neigung zur Altersvorsorge korrespondiert. Dass auch begrenzte finanzmathematische Fähigkeiten ein Hemmnis für private Vorsorge sein können, zeigen Leinert (2003) und Leinert/Wagner (2004) anhand der Bertelsmann Vorsorgeerhebung. Auch Pfarr/Schneider (2012) belegen in einer jüngeren Untersuchung wiederum mit Hilfe von SAVE-Daten, dass das Niveau an Finanzwissen anders als allgemeine Schulbildung einen erheblichen Einfluss auf die Vorsorgeentscheidungen von Individuen hat.

Informationsprobleme für die Individuen werden auch dort zum Thema, wo die Produkteigenschaften und deren Präsentation in *Beratungsgesprächen* diskutiert werden. In derartigen Studien wird die Hypothese aufgestellt, dass die Produkte und deren Präsentation so gestaltet sind, dass selbst Individuen mit hoher Informationsverarbeitungskapazität deutliche Schwierigkeiten bei der Einschätzung verschiedener Vorsorgeoptionen haben. So führen Becker und Klein (2008) in einer Kleinstudie vor Augen, dass selbst Juristen und Versicherungsangestellte die komplizierten Vertragstexte bei Riester-Produkten häufig missverstehen. Oehler (2009), Kohlert (2009) und Bode (2006) zeigen in ihren empirischen Studien, dass Berater diese Informationslücke kaum schließen können. Sie präsentieren Produkte häufig einseitig, sodass für souveräne Anlageentscheidungen die Informationsgrundlage fehlt.²⁴ Es könnte im Anschluss an diese Untersuchungen sogar die These formuliert werden, dass Berater den Entscheidungsprozess noch weitergehend verkomplizieren. So müssen die Individuen angesichts der in Deutschland verbreiteten provisionsbasierten Beratung

²³ Zu dieser Datengrundlage vgl. die Darstellung in Abschnitt 0.

²⁴ Dieses Problem verschärft sich durch den Umstand, dass sich auf dem Riester-Markt in Deutschland derzeit mehrere Tausend Produktprofile ‚tummeln‘; es gibt Belege dafür, dass diese sich gerade auch im Hinblick auf die Endrenditen deutlich unterscheiden. So titelt der führende Anbieter beim unabhängigen Vergleich von Versicherungsleistungen MORGEN & MORGEN – mit Bezug auf die garantierten(!) Rentenzusagen – in einer Pressemitteilung vom 22.11.2012: „Riester: 100 Prozent Rentenunterschiede“.

(Berner 2009, S. 280-286) immer auch ein Vertrauensproblem lösen, wenn Individuen auf Beratung angewiesen sind, der sie nur mäßig vertrauen.²⁵

Ad 2) Damit wird die enge Verknüpfung zu einer weiteren in der Forschungsliteratur vertretenen Perspektive deutlich. In Systemen der privaten Altersvorsorge gibt es ein mehrschichtiges *Vertrauensproblem* (vgl. Taylor-Gooby 2005, für den Fall Großbritanniens; Marschallek 2005). Dabei scheint Vertrauen ein für Vorsorgeentscheidungen ebenso notwendiges wie fragiles Element zu sein (Lamping/Tepe 2009). Allgemein ist offenkundig, dass – wenigstens bis zum Ausbruch der Finanzkrise – die Leistungsfähigkeit der gesetzlichen Rentenversicherung in weiten Teilen der Bevölkerung zunehmend geringer eingeschätzt wurde (Köcher 2000; Kistler 2003, S. 39f; Pfeiffer et al. 2007; Nüchter et al. 2008); die hat die zumindest in historischer Perspektive für die staatlich moderierte Altersversorgung grundlegenden Vertrauenserwartungen offenbar angegriffen (Manow 1998).

Gleichzeitig machen aber einige Studien deutlich, dass mit der Dekreditierung der gesetzlichen Rentenversicherung kein Anstieg in das Vertrauen der privaten Vorsorge einhergegangen ist – vielmehr besteht hier (auch schon vor dem Ausbruch der jüngsten Finanzmarktkrise) ein hoher Grad an Verunsicherung (Großbritannien: Taylor-Gooby 2005; Foster 2012).²⁶ Ein geringes Vertrauen in die kapitalgedeckte Rentenversicherung führt in der Tendenz dazu, dass Entscheidungen für private Vorsorge nicht getroffen werden.²⁷ Einer der Hintergründe für diese Verunsicherung ist struktureller Natur: Private Vorsorgearrangements werden in der Regel von gewinnorientierten, miteinander konkurrierenden Unternehmen angeboten, denen potentiell unterstellt werden muss, dass sie mit dem Verkauf entsprechender Produkte möglichst hohe Renditen erzielen wollen. Entsprechend gibt es Befunde dahingehend, dass den Anbietern privater Vorsorgeprodukte gegenüber ein sehr begrenztes ‘Urvertrauen’ entgegengebracht wird (Schmidt/Eisenblätter 2010; Ernst & Young 2012).

Zusammenfassend ergibt sich aus dem Stand der Forschung ein gemischtes Bild. Basale ökonomische Anreize scheinen für Vorsorgeentscheidungen eine wichtige Rolle zu spielen. Die beim

²⁵ Dass der Vorsorgemarkt (zumindest in seiner bisherigen Struktur) Individuen überfordert, wird auch innerhalb der Politik gesehen. So beruhen die jüngsten Reformen der Riester-Rente auf der Prämisse einer Lücke zwischen individuellen Fähigkeiten und den Anforderungen an adäquates Markthandeln. Durch das allgemeine Produktinformationsblatt soll diese Lücke geschlossen und der Vergleich von Produkten im Vorsorgemarkt einfacher werden.

²⁶ Für Deutschland gibt es ebenfalls Evidenzen: Aus einer 2004 durchgeführten Studie des DIW geht hervor, dass Vertrauen „weder in gesetzliche noch in private Alterssicherung“ besteht, in: Der gelbe Dienst (18.06.2004). Und Schmitt (2010) titelt im Handelsblatt: „Deutsche verlieren das Vertrauen in Riester-Rente“.

²⁷ Jedenfalls zeigen die Studien von Ehler/Haak (2011) und Lamping/Tepe (2009), dass sowohl der Glaube an die Funktionstüchtigkeit der gesetzlichen Rentenversicherung als auch das Vertrauen in private Altersvorsorge wichtige Einflussgrößen bei der Vorsorgeentscheidung sind.

Verhalten auf Vorsorgemärkten deutlich erkennbaren Inkonsistenzen deuten jedoch darauf hin, dass eine auf solche Anreize fokussierte Perspektive keineswegs ausreichend ist. Zahlreiche Studien konnten belegen, dass über ökonomische Stimuli hinausgehende Einflussfaktoren ebenfalls eine wichtige Rolle spielen, seien es Informationsprobleme oder Vertrauen. Was die verschiedenen theoretischen Positionen vereint, ist eine Konzeption der Vorsorgepraxis als *autonome Entscheidungen*. Im Folgenden wird indes zu zeigen sein, weshalb eine solche Perspektive nicht ausreichend ist. Vielmehr muss der analytische Blick auf subjektive Erfahrungen und soziale Bindungen in die Altersvorsorge betreffenden Entscheidungsprozessen gerichtet werden; sie können eine kritische Größe darstellen, die bisher noch nicht systematisch untersucht wurde.

3.3 Die soziale Einbettung von Vorsorgeentscheidungen

3.3.1 Theoretischer Rahmen für die Relevanz sozialer Einbettung

Orientierungslosigkeit als Normalzustand

Dass was die bisherige Forschung zur Nachfrageseite der Altersvorsorge bestimmt, nämlich deren Rekonstruktion als weitestgehend autonomer Entscheidungsprozess mit (scheinbar) eingebauter Irrationalität, folgt einem einflussreichen *gesellschaftstheoretischen* Diskurs zur individualisierten Lebenswelt des spätmodernen Subjekts. Selbstentfaltung und Selbstverantwortung sind sowohl in der soziologischen Gesellschaftsbeobachtung als auch in der sozialpolitischen Forschung prominente Deutungsmuster (e.g. Nullmeier 2006a; Lessenich 2012). Wir möchten im Folgenden argumentieren, dass die soziale Wirklichkeit von diesen Deutungsmustern insofern abweicht, als Entscheidungen im Zusammenhang mit privater Vorsorge unter Bedingungen getroffen werden müssen, die die Reichweite autonom entwickelter Orientierungen systematisch einschränkt. In der Konsequenz, so unsere Hypothese im Anschluss an Forschungen der neueren Wirtschaftssoziologie, agieren Subjekte auch und gerade bei Entscheidungen an Wohlfahrtsmärkten sozial eingebettet (Bode 2005) – wobei sie an diesem Einbettungsprozess mehr oder wenig aktiv teilhaben, also sich auf *Orientierungssuche* begeben.

Diese Orientierungssuche, die – aufgrund der bereits umrissenen Markt- und Produktintransparenz zwangsläufig im sozialen Umfeld der Vorsorgesubjekte stattfinden muss – ergibt sich v.a. daraus,

dass eine individuell-rationale Organisation der Altersvorsorge entscheidend durch zwei Umstände behindert wird: der lange Zeithorizont und die Komplexität der zu treffenden Entscheidungen.

Einerseits stellen sich aus individueller Perspektive Vorsorgeentscheidungen als Entscheidungen mit einem extrem langen Planungshorizont dar (Hardach 2003, 6): Überlegungen zur Altersvorsorge basieren häufig auf Prognosen, die Zeiträume von 40 Jahren und mehr umfassen und insofern ausgesprochen vage ausfallen *müssen* – etwa bezüglich des Umfangs an finanzieller Vorsorge, der erforderlich wäre, um eine geschätzte Rentenlücke zu schließen. Gewiss lässt sich argumentieren, dass *einige* Rahmenbedingungen der Altersvorsorge in einem kurzen Zeithorizont angesiedelt und deshalb zumindest theoretisch abschätzbar sind: Das gilt etwa für fixe Verwaltungskosten,²⁸ die staatlichen Zulagen oder auch den Service des Anbieters. Die Höhe der notwendigen Einzahlungen und damit das Füllen der Versorgungslücke (die ja das politisch formulierte Ziel der privaten Altersvorsorge darstellt) lassen sich über einen solchen Zeithorizont jedoch nur schwer kalkulieren. Auch die Portfolioentscheidung zugunsten oder zuungunsten risikoreicher, aber möglicherweise renditestarker Anlageformen kann auf der Basis aktuellen Wissens kaum als richtig oder falsch evaluiert werden.²⁹ Gleiches gilt für staatliche Regulierungen, deren Einfluss z.B. im Hinblick auf die Höhe von Steuerersparnissen durch die Wahl bestimmter Vorsorgeprodukte langfristig nicht sinnvoll vorausbestimmt werden kann.³⁰ Erschwerend kommt hinzu, dass hinsichtlich der *gesetzlichen* Rente sozialpolitische Akzentverschiebungen stattfinden. Zuletzt hatte anstelle der ausgabeorientierten Beitragsanpassung die Beitrags(satz)stabilität oberste Priorität (Schmähl 2011). Derzeit ist davon auszugehen, dass Nachjustierungen im Rentensystem verstärkt auch an der Rentenhöhe als wirkungsvolles Instrument der Beitragsstabilisierung ansetzen werden – die Details aber sind ungewiss. Wie politische Entscheidungen auf bereits getätigte individuelle Vorsorge zurückwirken können, hat sich im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge bereits eindrucksvoll gezeigt. So wurde im Krankenkassen-Modernisierungsgesetz 2004 beschlossen, dass auf Renteneinkommen aus der betrieblichen Altersvorsorge in der Regel die vollen Krankenkassenbeiträge zu zahlen sind – und zwar auch rückwirkend für Verträge, die vor Verabschiedung des Gesetzes abgeschlossen

²⁸ Die für die Entscheidung wichtige tatsächliche Kostenbelastung ist dagegen schon nicht mehr ermittelbar, wie Ortman (2013) argumentiert: Da die Kostenbelastung von der Rendite abhängt, diese sich aber Ex-Ante nicht bestimmen lässt, kann man auch keinen zuverlässigen Kostenindikator ermitteln.

²⁹ Hier kommt zum Tragen, dass fondsgebundene Vorsorgeprodukte – im Unterschied zu den übrigen Riester-Produkten (mit Kapitalgarantie) – den Kapriolen des Weltfinanzmarkts relativ ungeschützt ausgesetzt sind.

³⁰ Und tatsächlich wird selbst dort, wo (wie in den USA) private Vorsorge schon lange „eingeübt“ worden ist, eher wenig geplant: Lediglich für ein Drittel der amerikanischen Haushalte kann tatsächlich von einer Planung der Altersvorsorge gesprochen werden (Binswanger/Carman 2009).

wurden (Leiber 2005, S. 316). Die Rentabilität und der Umfang der zukünftigen Rentenansprüche aus der betrieblichen Vorsorge müssen dadurch massiv nach unten korrigiert werden.

Entscheidungen für oder gegen ein bestimmtes Produkt sind also im Wesentlichen durch Umstände geprägt, die auf Basis aktuellen Wissens noch nicht bekannt sein können.³¹ Das Vorsorgesubjekt sieht sich einer Situation gegenüber, in der Antworten auf einige pragmatische bzw. technische Fragen die Entscheidung für oder gegen ein bestimmtes Altersvorsorgeprodukt beeinflussen können, die grundlegenden Sachverhalte jedoch aufgrund des langen Entscheidungshorizonts hoch spekulativ bleiben müssen. Das liegt zum einen an der „praktisch unkontrollierbaren Eigen-
dynamik“ (Luhmann 1997, 103) von Märkten und zum anderen an der oben bereits umrissenen Volatilität wohlfahrtsmarktlicher Regulierungen.

Andererseits ist die Vorsorgeentscheidung selbst hochkomplex (Blank 2011b). Nicht nur die oben bereits angedeutete Zersplitterung der Produktlandschaft und die allgemein konstatierte Unübersichtlichkeit der Produktpalette erschweren rational organisierte Entscheidungen. Die Langfristigkeit der Vorsorge hat zudem zur Folge, dass derartige Anlageentscheidungen unter Berücksichtigung zahlreicher Aspekte einer sich (mehr oder weniger) im Fluss befindlichen persönlichen Lebenswelt getroffen werden (müssen). So wirken sich viele Aspekte der langfristigen Lebensplanung (z.B. Immobilienerwerb, Familienpläne, berufliche Aussichten) stark auf die Einkommenssituation im Alter aus, können aber gleichzeitig nicht verlässlich in Entscheidungsprozesse einbezogen werden. Zudem ist anders als beim Abschluss vieler Versicherungen ist mit der Kontrahierung eines Vorsorgevertrags keineswegs das versicherte Risiko abgedeckt.

Auch hier wirft der Diskurs über eine spätmoderne Selbstentfaltung ein schillerndes Licht auf die sich stellende Problemlage. Wenn im wohlfahrtskulturellen Diskurs Eigenverantwortung und Individualität betont werden, so ist die Kehrseite zunehmender Handlungsoptionen in allen möglichen Sphären der Lebenswelt die Destabilisierung klarer Erwartungsstrukturen (vgl. allgemein Berger/Hitzler 2010). Diese sind aber nicht nur für das System der gesetzlichen Rentenversicherung, sondern für das gesamte Alterssicherungssystem konstitutiv (Marschallek 2005). Wenn nun für die Vorsorge fundamentale Lebensbereiche ihren Gültigkeitsanspruch von Dauerhaftigkeit mehr und mehr verlieren und zu wenig berechenbaren Variablen im Lebenslauf werden, dann wird

³¹ Es ist aus dieser Perspektive interessant, dass „gute“ Altersvorsorge vielfach als das Ergebnis individueller Leistung kommuniziert wird (Bode 2006). Erfolgreiche Altersvorsorge, so erfahren die Vorsorgesubjekte im Beratungskontakt, hängt nicht zuletzt mit ihrem eigenen Engagement (in Zusammenarbeit mit Beratern) zusammen. Dieses Engagement steht aber vor dem Problem, das nur sehr bedingt im Voraus bestimmbar ist, was diesbezüglich „gute“ Entscheidungen sind.

die Planung privater Altersvorsorge zur Unmöglichkeit. Dabei ist im Übrigen unerheblich, wie weit Lebenslaufunsicherheit *de facto* verbreitet ist³² – der entsprechende Diskurs ist unübersehbar.³³

Für viele Vorsorgesubjekte besteht das Planungsproblem bereits aufgrund handfester Veränderungen in den materiellen Lebensverhältnissen: Die Flexibilisierung und Zunahme von Beschäftigungsverhältnissen abseits eines Normalarbeitsverhältnisses (Seifert/Struck 2009; Dörre 2009; Hardering 2011; Sander 2011) machen die individuelle Einkommensentwicklung immer schwieriger vorhersehbar. Damit stellt sich nicht nur die Frage, ob Vorsorgeverträge auch bei Einkommensausfällen weiter bedient werden können, sondern auch ob in einkommensstarken Jahren antizipatorisch Puffer für die Altersvorsorge angelegt werden sollten. Ähnliche Überlegungen gelten für die Familienplanung.

Der soziale Wandel der Spätmoderne produziert also einerseits wachsende Erwartungen an individuelle Lebensgestaltung (zumindest in Teilbereichen der Gesellschaft), gleichzeitig aber schafft sie Verhältnisse, die deren Verwirklichung durch eigenverantwortliches strategisches Handeln entgegenstehen. Die in der bisherigen Forschung problematisierten Befunde zum Vorsorgeverhalten als an vielen Stellen *nicht*-rationales Verhalten lassen sich daher auch als Spiegel jener Dilemmata deuten, die sich beim Versuch der Einlösung des spätmodernen Versprechens erweiterter Selbstentfaltung ergeben. Führt man diese gesellschaftstheoretischen und handlungstheoretischen Überlegungen zusammen, so lässt sich feststellen, dass bei Altersvorsorgeentscheidungen – heute mehr denn je – von *Orientierungslosigkeit* als ‘Normalzustand’ auszugehen ist. Wie private Altersvorsorge aus der Perspektive der Individuen funktioniert, erschließt sich mithin erst im Blick auf die Einbettung der Vorsorgepraxis bzw. der Art und Weise, wie sie diese Praxis in Beziehungen mit anderen gestaltet.

Orientierungssuche als sozialer Prozess

Aus handlungssoziologischer Sicht werden Entscheidungskonstellationen wie die bei der privaten Altersvorsorge im Anschluss an Knight (1921) als Situationen der *Entscheidung unter Ungewissheit* begriffen (vgl. Beckert 1999; Beck/Bonß 2009). Den Akteuren ist bewusst, dass ihr Wissen über die

³² Hierüber gibt es sehr unterschiedliche Diagnosen sowie Analysen, die auf die Unterscheidung zwischen *tatsächlicher* und *empfundener* Flexibilisierung etwa von Berufsverläufen abstellen (vgl. für viele Mayer et al. 2010)

³³ Darauf verweisen Befunde zum die Altersvorsorge betreffenden „sense making“ einschlägiger Qualitätsmedien nicht nur in Deutschland (Bode 2008).

zur Entscheidung stehende Angelegenheit gering ist. Ungewissheit ist im Bereich der Altersvorsorge offensichtlich: Der lange Zeithorizont und die komplexe Entscheidungsstruktur erschweren die rationale Organisation des Alterssparens erheblich, sodass häufig unklar bleiben muss, welche Handlung überhaupt als rational zu kennzeichnen wäre. Aus dieser Perspektive heraus erscheinen die in der bisherigen Forschung dokumentierten Abweichungen von rational eigenverantwortlicher Planung in einem neuen Licht.

Die neuere Wirtschaftssoziologie konzipiert solches Handeln unter struktureller Unsicherheit anders als die Werterwartungstheorie der Rational-Choice-Tradition. Bei letzterer wird in der Regel unterstellt, dass statt Ungewissheit eine Entscheidung unter Risiko vorliegt und in diesem Rahmen dann (dennoch) rational gehandelt wird (Coddington 1982). Dabei werden allen möglichen Ereignissen Wahrscheinlichkeitswerte für deren Eintreten zugeordnet; am Ende setzt sich jene Handlungsalternative durch, die den höchsten Erwartungswert hat. Ob das Ergebnis der Handlung erst mehrere Jahrzehnte später feststeht oder unmittelbar ersichtlich ist, spielt im Rahmen der Werterwartungstheorie keine Rolle: Es werden numerische Wahrscheinlichkeiten zugeordnet und auf Basis dieser Wahrscheinlichkeiten Entscheidungen vorhergesagt.

Nun stellt sich die Frage, wie Individuen handeln, wenn Unklarheit darüber besteht, was rational ist. Jens Beckert (1996) kommt das Verdienst zu, die Verbindung zwischen Ungewissheit als Handlungskontext und der Bedeutung sozialer Parameter des Handelns aufgezeigt zu haben: Er argumentiert, dass in einer Situation der Ungewissheit Entscheidungen weniger auf rationaler Planung und der Abwägung von Informationen beruhen, sondern sehr stark durch soziale Parameter beeinflusst werden (Beckert 1999; 2009). Daraus folgt in handlungssoziologischer Perspektive, dass der individuellen Auseinandersetzung mit der – von Fall zu Fall stark variierenden – Umwelt eine zentrale Rolle für die Erklärung auch von Entscheidungen mit wirtschaftlicher Relevanz zukommt (Granovetter 1985). Dabei ist (auch wirtschaftliches) Handeln nicht als *umweltdeterminiert* zu betrachten; vielmehr besitzen Subjekte im Hinblick auf Deutungen und daraus gezogene Konsequenzen bestimmte Freiheiten, was die Varianz der Ergebnisse erhöht (Wrong 1961).

Im Anschluss an diese Überlegungen liegt es nahe, das Verhalten auf Vorsorgemärkten als einen *Prozess der Orientierungssuche* zu verstehen. Altersvorsorge ist insofern eine soziale Praxis, denn dieser Prozess findet wesentlich in Auseinandersetzung mit dem unmittelbaren sozialen Umfeld statt. Anders ausgedrückt: Da für die Vorsorgesubjekte häufig unklar bleibt, wie sich bestimmte Vorsorgeziele umsetzen lassen, schauen sie sich um und bilden Meinungen im Kontakt mit ihrer Umgebung.

Angesichts struktureller Unsicherheit ist der Prozess der Orientierungssuche dabei nicht als Sammlung relevanter Fakten für Vorsorgeentscheidungen zu sehen. Es ist vielmehr zu vermuten, dass den Individuen aufgrund der Orientierungslosigkeit die passenden Maßstäbe fehlen, um Informationen rein 'sachlich' zu verarbeiten. Das soziale Umfeld ist für die Orientierungssuche besonders deshalb relevant, weil es Sachinformationen mit Bewertungen belegen kann und weil es den Zugang zu bereits gemachten Erfahrungen anderer liefert. Orientierungssuche ist demnach deutlich mehr als das Sammeln von Anhaltspunkten für eine dann autonom zu treffende Vorsorgeentscheidung; sie steht vielmehr für einen sozialen Prozess, in dem sich Vorsorgesubjekte in ihrem Handeln und Entscheiden mehr oder weniger bewusst (immer auch) an anderen orientieren.

3.3.2 Vorliegende Befunde zum Orientierungsprozess

Die Forschung, in der Vorsorgeentscheidungen als sozialer Prozess konzipiert werden, ist noch sehr lückenhaft. Zwar gibt es international mittlerweile einige Studien, die Hinweise auf die Relevanz der von uns eingenommenen Untersuchungsperspektive liefern, häufig sind diese Ergebnisse aber das Nebenprodukt anderer Fragestellungen und dementsprechend nur wenig systematisch analysiert. Um diese Befunde in strukturierter Form aufzuarbeiten, haben wir vorliegende Forschungsergebnisse zum Einfluss unterschiedlicher Sozialsphären auf die Vorsorgepraxis durchgesehen und aufgearbeitet, und zwar getrennt für die Bereiche Familie, Freunde bzw. Kollegen und Berater – wobei Letztere einen sozialen Erfahrungsraum *sui generis* bilden (ausführlicher: Bode/Wilke 2012).

Familie

Die Problematik subjektzentrierter 'Entscheidungsmodelle' wird besonders gut erkennbar, wenn man die Einbettung von Individuen in Haushalte betrachtet. Viele Haushalte organisieren sich als Versorgungseinheit, in der nicht die jeweils individuelle Perspektive, sondern die Gesamtversorgung der Lebensgemeinschaft im Vordergrund des Denkens und Handelns steht (Henkens 1999, S. 64). Im Hinblick auf die Vorsorgepraxis innerhalb eines *Haushalts* gibt es eine recht umfassende Literatur zur Einbettung von Renteneintrittsentscheidungen. Dabei geht es um Alterssparen insofern, als die Wahl des Renteneintrittstermins für eine Person bzw. für einen Haushalt erhebliche finanzielle Folgen zeitigen kann. Insofern besteht hier ein potenzieller Zusammenhang mit der finanziellen Altersplanung.

Vorliegende Studien belegen nun recht eindeutig, dass die Renteneintrittsentscheidung eine vom Umfeld – insbesondere dem Partner – beeinflusste Entscheidung darstellt (Smith/Moen 1998; Henkens 1999; Pienta 2003; ohne signifikante Effekte: Van Solinge/Henkens 2005). Besonders interessant erscheint die Untersuchung von Henkens (1999). Diese betrachtet die soziale Einbettung der Rentenentscheidung bei Arbeitnehmern kurz vor dem Rentenalter und versucht, Entscheidungen bezüglich einer etwaigen (Früh-)Verrentung im Kontext familiärer Strukturen zu rekonstruieren. Die Befunde unterstreichen, dass die befragten Arbeitnehmer, aber auch ihre Partner, die Neigung zur Frühverrentung in hohem Maße von der Finanzsituation im gesamten Haushalt abhängig machen. Auch wird bei einer größeren Anzahl finanziell abhängiger Haushaltsmitglieder signifikant seltener an Frühverrentung gedacht. Weiterhin zeigt Henkens (1999, S. 67ff), dass die Frühverrentungsabsicht davon abhängt, welche finanzielle Situation des Partners nach dem Renteneintritt erwartet wird; daraus erwächst bei diesem eine bestimmte Einstellung zur Frühverrentung, und diese wird dann verhaltenswirksam (Henkens 1999, S. 64). Diese Befunde sind zwar wenig überraschend, doch steht außer Frage, dass die durch sie abgebildeten Prozesse der Orientierungssuche von einem atomistischen Entscheidungsmodell nicht erfasst würden.

Auch die Beziehung zwischen den Generationen scheint für die Eigenvorsorge bedeutsam zu sein. Insbesondere in Ländern mit einer langen Tradition kapitalgedeckter Altersvorsorge sind Vorsorgeerfahrungen der Eltern potenziell ein Thema für deren Kommunikation gegenüber Kindern. Van Dalen/Henkens/Hershey (2010) zeigen in einer ländervergleichenden Untersuchung der USA und Niederlande, dass Befragte, deren Eltern als positives Rollenmodell hinsichtlich der Altersvorsorge fungieren, zufriedener mit ihren Vorsorgeergebnissen sind und deutlich höhere Rentenzahlungen im Alter erwarten.³⁴ In einer anderen Untersuchung illustrieren Hershey/Henkens/Van Dalen (2010) auf Grundlage der gleichen Daten, dass Eltern auch über lange Zeiträume hinweg Einfluss auf das individuelle Sparverhalten ihres Nachwuchses nehmen können. So zeigen sich zumindest in einigen ihrer Strukturgleichungsmodelle signifikante Effekte der in der Kindheit erlernten Spargewohnheiten im Hinblick auf die spätere Situation bei der Altersvorsorge.³⁵ Ähnliches ergibt sich aus der Sekundärauswertung des amerikanischen „Health and Retirement Surveys“ durch Lusardi (2003): Personen, deren Eltern in einer schwierigen Versorgungslage sind, machen sich hier signifikant

³⁴ Allerdings hat dieser Effekt nur in den Niederlanden auch eine signifikante Ausprägung.

³⁵ Es gibt eine ganze Reihe psychologischer Studien, die sich mit dem Einfluss des Sparverhaltens durch Erfahrungen im Kindesalter beschäftigen (im Überblick: Xiao/Ford/Kim 2011). Einflüsse im frühen Kindesalter spielen in unserer Untersuchungsanlage aber keine explizite Rolle und werden auch von den Probanden der qualitativen Interviews im Kontext von Altersvorsorge kaum thematisiert. Deshalb wird auf diese Forschungsergebnisse nicht weiter eingegangen.

häufiger Gedanken über Altersvorsorge. In der gleichen Untersuchung wird demonstriert, dass neben diesen Lerneffekten über die *Eltern* auch die *Geschwister* eine Rolle spielen: Personen mit älteren Geschwistern, für die Altersvorsorge also bereits ein drängenderes Thema ist, sowie solche mit Geschwistern in finanziellen Problemlagen, ergreifen deutlich mehr Planungsaktivitäten im Bereich der Altersvorsorge. Für den deutschen Vorsorgemarkt hat Lamla (2013) einen ähnlichen Zusammenhang nachgewiesen: Mit den SOEP Daten kann sie zeigen, dass der Besitz einer Riester-Rente bei Geschwistern eine stärkere Neigung zur Kontrahierung eines Riester-Produkts nach sich zieht.

In einigen Studien wird überdies der direkte Einfluss des *Partners* genauer untersucht. Hier zeigen sich durchgängig sehr stabile Effekte. In der schon genannten Studie von Henkens (1999) gibt es einen starken Hang zur Frühverrentung, wenn der Partner letztere unterstützt – auch unter Kontrolle anderer Anreize. Unmittelbar auf den normativen Einfluss des Partners schauen Hershey/Henkens/Van Dalen (2010). In ihrer Befragung schätzen die Befragten, deren Partner Altersvorsorge als wichtiges Thema einstuft, ihre eigene Vorsorgesituation signifikant besser ein. Zumindest für eine Teilstichprobe können Van Dalen/Henkens/Hershey (2010, s.o.) den gleichen Zusammenhang nachweisen. Johannisson (2008), die mit einem schwedischen Einkommensdatensatz arbeitet, analysiert die Rolle des Partners bei Entscheidungen zur Altersvorsorge in vergleichbarer Weise: Sie modelliert die Chancen für die Aufnahme privater Altersvorsorge in Abhängigkeit von den Eigenschaften des Partners. Die Befunde belegen einen deutlichen Einfluss des Partners: Wenn dieser nennenswerte Beiträge zur privaten Altersvorsorge aufbringt, steigt bei den Befragten sowohl die Wahrscheinlichkeit in private Vorsorge einzusteigen als auch (anschließend) die Höhe der investierten Altersvorsorgebeiträge.³⁶ Knoll/Tamborini/Whitman (2012) gehen in ihrer Argumentation sogar noch weiter. Ihr durch Auswertungen US-amerikanischer Daten unterfütterter Befund, dass junge verheiratete Paare sich gegenüber unverheirateten Personen stärker in der Altersvorsorge engagieren, erklären sie mit dem partnerschaftlichen Engagement und dem gegenseitigen Wissensaustausch. Der Heiratseffekt ist dabei bei Frauen sehr viel ausgeprägter.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass es viele empirische Anhaltspunkte für den Einfluss der „Sozialeinheit“ Familie auf Altersvorsorgeentscheidungen gibt. Dabei fällt insbesondere die Rolle des Partners auf, sowohl hinsichtlich (alterssicherungsrelevanter) Renteneintrittsentscheidungen als

³⁶ Leider bleibt bei dieser Untersuchung unklar, inwieweit die Befunde auch auf eine mögliche Selbstselektion bei der Partnerwahl zurückzuführen sind. Zwar wurden die sozialstrukturellen Eigenschaften der jeweiligen Partner über ein umfassendes Set an Kontrollvariablen erfasst; darüber hinaus gibt es aber keine statistische Kontrolle möglicher Selbstselektionsmechanismen.

auch bezüglich des Umfangs der Spartätigkeit. Eine starke Rolle des familiären Umfelds ist generell hochplausibel. Im engeren Familienkreis kommt es nicht nur zu einer – mit dem allgemeinen Kommunikationsgeschehen zusammenhängenden – intersubjektiven Herausbildung von Deutungen und Einschätzungen, sondern es werden mitunter starke normative Haltungen entwickelt und weitergegeben. Nicht zuletzt sprechen die Befunde zum elterlichen (sozialisatorischen) Einfluss, der bis weit in die Kindheit zurückreicht, für die außerordentliche Prägekraft familiärer Beziehungen.

Freunde und Kollegen

Zum sozialen Umfeld von Vorsorgesubjekten zählen neben der Familie auch Freunde bzw. Bekannte und Kollegen, die im Folgenden als ‘lebensweltliches Netzwerk’ bezeichnet werden. Ein solches Netzwerk wird das ökonomische Handeln von Individuen sicherlich nur selten determinieren – dennoch ist nicht unwahrscheinlich, dass im Rahmen alltäglicher Gespräche Informationen zur Altersvorsorge ausgetauscht werden, die bei den Vorsorgesubjekten meinungsbildend sind. In unserer Zusammenschau diesbezüglicher Forschungsergebnisse starten wir mit Untersuchungen, die das private Umfeld fokussieren; danach rezipieren wir Befunde zur Rolle des sozialen Umfelds in beruflichen Settings.

Eine interessante Untersuchung, die allerdings auf einer relativ abstrakten Ebene verbleibt, haben Hong/Kubik/Stein (2004) durchgeführt. Sie sondieren, inwiefern die Verbreitung einer bestimmten Anlagestrategie im sozialen Nahbereich von Befragten deren eigene Anlagestrategie beeinflusst. Zwar geht es hier um Aktien im Portfolio von Anlegern (also Sparprodukte, die nur teilweise der Altersvorsorge dienen), dennoch sollten die Ergebnisse auch auf die private Alterssicherung übertragbar sein.³⁷ Die Befunde der Studie führen zunächst vor Augen, dass – wiederum unabhängig von sozio-ökonomischen Merkmalen (Einkommen etc.) – die Wahrscheinlichkeit, Aktien zu halten, mit dem Grad an sozialer Teilhabe zunimmt (erfasst als Kontakt zu Nachbarn oder Häufigkeit von Kirchgängen). Für die Autoren ist dies Ergebnis einer – im Vergleich zur Situation weniger stark vernetzter Personen – gesteigerten Verfügbarkeit von Information infolge einer regeren Kommunikation über Finanzangelegenheiten. In einem zweiten Analyseschritt können sie nachweisen, dass der Zusammenhang zwischen sozialer Teilhabe und der Aktivität am Aktienmarkt ins-

³⁷ Immerhin können Aktien auch dem langfristigen Sparen dienen. Die Logik der Aktienanlage kommt (hierzulande) bei jenen Vorsorgeprodukten zur Geltung, die auf Fondssparen beruhen (also nicht auf Anlagen in eher fest verzinsten Sparbriefen und dergleichen). Ende 2010 gab es insgesamt 2,8 Millionen Riester-Fondssparverträge (BMAS 2011).

besondere in jenen US-Staaten stark ausgebildet ist, in denen auch eine hohe Aktienverbreitung vorliegt. Das heißt, besonders in den Regionen, wo Personen im sozialen Nahbereich im Mittel häufiger Aktien besitzen und entsprechend darüber kommunizieren (können), halten die stärker vernetzten Personen besonders häufig Aktien im Portfolio.

Der gleichen Frage wie Hong/Kubik/Stein gehen Brown et al. (2008) anhand von US-amerikanischen Daten nach. Statt Bundesstaaten wählen sie allerdings einen geografisch engeren Zuschnitt des relevanten Sozialraums. Sie analysieren den Zusammenhang zwischen der allgemeinen Verbreitung von Wertpapieren in der betreffenden Postleitzahlregion und der individuellen Neigung zum Engagement am Aktienmarkt. Als sozialer Effekt (auf die individuelle Anlagestrategie) zeigt sich eine erhöhte Wahrscheinlichkeit zum Börsenengagement bei einer Steigerung der Aktienverbreitung im Umfeld. Analog zu Hong/Kubik/Stein (2004) zeigen die Autoren, dass der Einfluss des Umfelds gerade in jenen Regionen am höchsten ist, in denen ein reger Austausch mit Nachbarn und Gemeindemitgliedern besteht.

Neben diesen Studien zu Anlageentscheidungen gibt es weitere, die sich direkt mit Altersvorsorgeentscheidungen befassen. So beinhaltet die schon zitierte Studie von Hershey/Henkens/Van Dalen (2010) auch Indikatoren zum sozialen Umfeld: Die befragten Personen, deren Freunde bzw. Kollegen es für wichtig erachteten, für das Alter vorzusorgen, gaben signifikant häufiger an, eine aus ihrer Sicht adäquate Altersvorsorge zu besitzen.³⁸ In einer sehr viel kleineren Studie mit experimentellem Design kommen Bailey/Nofsinger/O'Neill (2004) zu einem ähnlichen Ergebnis. In ihrer Studie sollten Studenten eine fiktive Entscheidung über den Umfang privater Altersvorsorge in einem späteren Anstellungsverhältnis treffen. Zufällig wurden jeweils einigen Studenten Informationen zu (wiederum fiktiv gewählten) Beiträgen übermittelt, die von anderen zu diesem Zweck vorgesehen würden, bzw. zu Beiträgen, die ein Experte als optimal einschätzt. Beide sozialen Größen zeigen dabei eine signifikante Erhöhung der Bereitschaft zum Alterssparen.

Croy/Gerrans/Speelman (2010) haben versucht, mithilfe eines eigenen Surveys die soziale Verankerung der Haltung zu Vorsorgefragen noch genauer zu ergründen. Zielgruppe waren Probanden, die bereits ein privates Anlageprodukt besitzen. Als abhängige Variable ihrer Untersuchung diente deren Intention, ihre Altersvorsorge aufzustocken. Bezug nehmend auf das Paradigma von

³⁸ Dass diese Befunde allerdings mit Vorsicht zu genießen sind, zeigt die o.g. Studie der Autoren Van Dalen/Henkens/Hershey (2010). Bei einer nur leicht modifizierten Untersuchungsanordnung bleibt die Richtung des Zusammenhangs zwar bestehen, allerdings nehmen nun weder in dem niederländischen noch im amerikanischen Sample die Freunde und Kollegen statistisch signifikant Einfluss.

Fishbein/Ajzen (1975) wurde gefragt, wie sehr die Vorsorgeorientierung der Befragten vom wahrgenommenen sozialen Druck aus ihrem Umfeld beeinflusst wird. Unter sozialem Umfeld fassen Croy et al. die Bandbreite an Einflussfaktoren, die größtenteils auch in unserer Studie abgehandelt wird (Freunde, Berater, Partner, Arbeitgeber aber auch abstrakte Einheiten wie die Regierung). Die Befunde deuten auf eine starke soziale Determiniertheit des individuellen Verhaltens hin: Wenn der (die) Befragte a) der Meinung ist, dass das Umfeld es befürworten würde, wenn die Altersvorsorge aufgestockt wird und b) geneigt ist, den Vorstellungen des Umfelds auch Folge zu leisten, dann möchte er (oder sie) auch das Vorsorgeengagement erhöhen. Ob sich aus dieser Motivation allerdings auch ein entsprechendes Verhalten ableiten lässt, muss die Studie offenlassen.

Stellt man die Bedeutung von Erwerbsarbeit für die moderne Lebensführung in Rechnung, so steht zu vermuten, dass für viele Menschen auch der Arbeitsplatz bzw. der Betrieb ein wichtiger Ort der Orientierungssuche ist, wenn es um Vorsorgeentscheidungen geht. Arbeitnehmer verbringen nicht nur viel Zeit im Betrieb, sondern kommunizieren dort auch vielfach mit Personen in ähnlichen Lebenslagen. Diesbezüglich liegen ebenfalls einige interessante Befunde vor. Brown/Laschever (2010) untersuchen anhand von Lehrern nahe dem Rentenalter, wie stark die Neigung zur Frühverrentung von erlebten Rentenübergängen von Kollegen geprägt wird. Dabei zeigt sich ein recht starker Einfluss des Verhaltens der anderen Lehrer (in der gleichen Schule). Unter Kontrolle individueller Eigenschaften – inklusive dem Altersvorsorgevermögen, den schulischen Idiosynkrasien und möglichen Selbstselektionseffekten des Kollegiums – erhöht sich die Verrentungswahrscheinlichkeit eines Pädagogen um 1,6-2% je Lehrkraft, die während des Untersuchungszeitraums in den Ruhestand eintritt. Anlass für die Untersuchung war eine Rentenreform, die für einen Teil der Lehrer zu einer erheblichen Veränderung der Pensionierungsanreize geführt hatte. Der interessante Befund von Brown/Laschever (2010) ist, dass sich selbst jene Lehrer im Verhalten anpassten, für die die Reform *keine* positiven Anreize stiftete.

Mit einer sehr ähnlichen Untersuchungsanlage und vergleichbaren Ergebnissen liefert die Studie von Chalmers/Johnson/Reuter (2008) weitere Hinweise für den Einfluss des betrieblichen Umfelds. Sie können in einer Auswertung von Daten zu Rentenübergängen von Beschäftigten des öffentlichen Dienstes ebenfalls zeigen, dass der Eintritt in den Ruhestand auch unter Berücksichtigung der je individuellen Anreizstrukturen stark durch die Pensionierung betreffende Entscheidungen von Arbeitskollegen geprägt ist.

In zwei weiteren – methodisch sehr sorgfältigen – Studien von Duflo/Saez (2002 und 2003) wird erkennbar, dass betriebliche Netzwerke die Orientierungssuche in der privaten Altersvorsorge auch bei Personen mit sehr hoher Bildung prägen können: Nicht nur jene Vorsorgesubjekte, die aufgrund

von Informations(-verarbeitungs)problemen dazu neigen, sich an anderen zu orientieren, sondern auch solche, die eigentlich zu eigenständigen, durchdachten Vorsorgeentscheidungen befähigt sein müssten, greifen bei der Meinungsbildung auf das soziale Umfeld zurück. Die Autoren zeigen dies anhand einer Vollerhebung einer amerikanischen Universität. In ihrer ersten Untersuchung (Duflo/Saez 2002) wird illustriert, dass eine hohe Korrelation zwischen der individuellen Teilnahme an Programmen der betrieblichen Altersvorsorge und den Altersvorsorgeaktivitäten anderer in der gleichen Abteilung besteht.³⁹ Aus Sicht der Vorsorgesubjekte steigt mit *jedem Prozent* mehr an Vorsorgeengagement in der gleichen Abteilung die Wahrscheinlichkeit, selbst Altersvorsorge zu betreiben, um 0,2%.

Durch ein experimentelles Setting versuchen die gleichen Autoren in einer Anschlussuntersuchung, mögliche Selbstselektionseffekte noch besser zu kontrollieren (Duflo/Saez 2003). Im Fokus standen nunmehr nur jene Mitarbeiter, die noch kein Altersvorsorgeprodukt kontrahiert hatten. In der Studie wurden zufällig persönliche Mitteilungen an einzelne Mitglieder verschiedener Abteilungen mit dem Hinweis auf eine die Altersvorsorge betreffende Informationsveranstaltung versandt. Im Ergebnis besuchten – wenig überraschend – jene Personen, die neben allgemeinen Hinweisen auch eine persönliche Mitteilung erhalten hatten, die Veranstaltung in höherem Maße. Überdies kamen aber auch vermehrt Mitglieder von Abteilungen, in denen einige Personen (aber nicht sie selbst) Einladungen zugestellt bekommen hatten. Im Anschluss an die Veranstaltung betrieben jene Mitglieder, in deren Abteilung Mitteilungen eingegangen waren, verstärkt private Altersvorsorge. Es muss demnach zu handlungswirksamen Kommunikationsprozessen in den Abteilungen gekommen sein.

Ähnlich wie Duflo/Saez (2003) haben auch Beshears et al. (2010) den sozialen Einfluss des betrieblichen Umfelds näher beleuchtet (mit Daten aus den USA). Dabei arbeiteten sie mit einem quasi-experimentellen Design, und zwar in einem Industriebetrieb mit etwa 15.000 Angestellten. Per Zufallsmechanismus wurden Briefe mit unterschiedlichen Informationen zur Vorsorgepraxis einzelner Kollegen an Personen gesendet, die bisher wenig oder gar nicht im Rahmen eines privaten Vorsorgeplans sparten. Hier zeigte sich, dass Informationen über den Sparumfang der anderen Arbeitnehmer die Wenigsparer dazu bewegen, mehr zu investieren. Allerdings trat dieser Effekt nur bei Arbeitnehmern ein, die nicht in einer Gewerkschaft organisiert waren.

³⁹ Auch hier bleiben die Wirkungen nach Kontrolle der individuellen Eigenschaften und möglicher Selbstselektionseffekte erhalten.

Die Untersuchungen zum Einfluss des betrieblichen Milieus deuten insgesamt auf einen stabilen Zusammenhang zwischen der Situation im sozialen Umfeld und den individuellen Vorsorgeentscheidungen hin. Die Arbeitnehmer machten jedenfalls nicht nur ihren (alterssicherungsrelevanten) Renteneintritt, sondern auch vorgelagerte Sparentscheidungen teilweise davon abhängig, wie sich ihre Kollegen verhielten. Auch wenn die fraglichen Studien meist keine repräsentative Datenbasis verwenden, so können sie doch durch ihre quasi-experimentellen Ansätze die Möglichkeit verzerrter Befunde durch Selbstselektion überzeugend ausschließen.

Zusammengefasst finden sich in der international vorliegenden Forschung also klare Hinweise auf Zusammenhänge zwischen der – je spezifisch strukturierten – Lebensumwelt aus Freunden bzw. Kollegen und dem beobachteten Verhalten bei der Altersvorsorge bzw. in vorsorgerelevanten Bereichen. Die Befunde erscheinen sehr robust, da sich ähnliche Ergebnisse auch bei sehr unterschiedlichen Untersuchungsdesigns zeigen. Während die quantitativen Studien hinsichtlich der konkreten Wirkungsweise privater Netzwerke häufig mit bevölkerungsrepräsentativen Daten arbeiten, aber auf der Ebene der Operationalisierung abstrakt bleiben, sind die Studien zum betrieblichen Umfeld methodisch sehr ausgefeilt, haben aber häufig ein dem quasi-experimentellen Design geschuldetes selektives Sample. Dessen ungeachtet illustrieren die Befunde eindrucksvoll, dass es – wenn es um private Altersvorsorge geht – einen Unterschied macht, welchen Umgang eine Person mit ihrem Umfeld hat.

Berater

Bei der Orientierungssuche auf dem Weg zur privaten Altersvorsorge kontaktieren viele Menschen Fachberatungen. Der persönliche Kontakt mit Anbietern bzw. Beratern schafft einen sozialen Erfahrungsraum *sui generis*, in dem bestimmte Entscheidungen reifen oder angeraten werden. In jedem Fall bilden Anlageberatungen einen ‘Zugangsfilter’, durch den sich Vorsorgeabsichten konkretisieren und in eine Entscheidungssituation überführt werden. In der Tat ist die entsprechende Informationsbeschaffung im deutschen Vorsorgemarkt (ähnlich wie in anderen Ländern) hochgradig institutionalisiert. Ein Vorsorgeprodukt wird in der Regel nicht aus dem Katalog bestellt, sondern in einem Interaktionsprozess mit Finanzberatern gleichsam ‘zusammengezimmert’. Handlungssoziologisch ist dieser Prozess nicht zuletzt deshalb interessant, weil in ihm Motivlagen (z.B. Provisionsinteressen der Berater) zur Geltung kommen, die nicht unbedingt dem Interesse des Vorsorgesubjekts entsprechen (Hagen/Reisch 2010).

Obwohl nun aber die Anlageberatung mittlerweile zum Gegenstand einiger (kritischer) Untersuchungen geworden ist (siehe etwa Oehler 2009), sind Befunde zum tatsächlichen Einfluss von Beratern auf Anlageentscheidungen bisher eher rar.⁴⁰ Die vorliegenden Untersuchungen weisen im Hinblick auf ihren Forschungsgegenstand einen relativ engen Zuschnitt auf, sodass die Rolle von Beratungsprozessen bei der Orientierungssuche von Vorsorgesubjekten bislang nur annäherungsweise bestimmt werden kann. Dies ist umso verwunderlicher, da nicht wenige Experten bzw. Diskussionsbeiträge eine Verbesserung von Beratung als Antwort auf offensichtliche Probleme bei der privaten Altersvorsorge einfordern (e.g. Oehler/Werner 2008, Oehler 2009, Nullmeier 2006b, S. 278). Den kausalen Einfluss von Beratern zu bestimmen ist allerdings keine leichte Angelegenheit. Bezüglich der Eruiierung der Rolle von Beratungen erweist sich hier nämlich das Problem der Selbstselektion (siehe Abschnitt 4.1.3) als besonders virulent. Unterschiede im Vorsorgeverhalten zwischen Personen, die intensiv Berater konsultieren und jenen, die dies nicht tun, sind häufig schlicht darauf zurückzuführen, dass erstere bereits im Vorfeld andere Vorstellungen bzw. eine andere Ausgangslage mitbringen, wenn sie sich an Berater wenden.

Dennoch lohnt ein Blick auf vorliegende Forschungsergebnisse. Interessante Einblicke zur Wirkung von Beratung auf Vorsorgesubjekte eröffnen etwa Untersuchungen zur klassischen Anlageberatung. Es geht dabei um den Vertrieb von Produkten, die denen privater Altersvorsorge nicht unähnlich sind. Bluethgen et al. (2008) und Gerhardt/Hackethal (2009) haben zwei (ähnlich angelegte) Studien mit Daten deutscher Bankkunden vorgelegt. Darin vergleichen sie das Portfolio von Kunden mit bzw. ohne Beraterkontakt, unter Kontrolle von sozialstrukturellen Merkmalen, wie dem Einkommen, Vermögen, Alter, Beruf und Geschlecht, aber auch der subjektiven Risikoneigung. Beide Untersuchungen kommen zu dem Ergebnis, dass jene Personen, die Berater in Anspruch nehmen, eine deutlich andere Anlagestrategie entwickeln als Kunden ohne Berater: Beratungskunden halten weniger Aktien und dafür verstärkt Fondsanteile im Portfolio. In ihrem Portfolio finden sich – ganz im Sinne der häufig angeratenen Diversifikationsstrategie – eine internationalere Produktmischung sowie deutlich häufigere Produkt-Umschichtungen, gleichzeitig zahlen sie im Mittel aber auch deutlich höhere Gebühren.⁴¹

⁴⁰ Oehler (2009) nimmt in seiner Studie zwar implizit an, dass Berater einen hervorgehobenen Einfluss auf Vorsorgeentscheidungen der Bürger haben, überprüft diese Annahme allerdings nicht. In den Wirtschaftswissenschaften gibt es zwar Forschungsarbeiten, die sich mit dem Zusammenhang zwischen Portfoliozusammensetzung und Beratereinfluss auseinandersetzen, doch steht dort die Frage eines optimalen Portfolios im Vordergrund und nicht der Beratereinfluss.

⁴¹ Das Selbstselektionsproblem wird in den genannten Untersuchungen nur wenig beachtet. Bluethgen et al. (2008) haben aber durch zusätzliche Längsschnittauswertungen den unmittelbaren Effekt von Beratungen noch genauer untersucht. Wird bei jenen, die im Untersuchungszeitraum erstmals Beratung in Anspruch nahmen, das Portfolio vor

Eine weitere Studie auf Basis US-amerikanischer Daten, die die Dynamik von Beratungsprozessen in den Blick nimmt, ist die von Chang (2005). Die Perspektive der Sozialkapitalforschung einnehmend verfolgt sie die These, dass Freundeskreise, aber teilweise auch einfache Beratungsvorgänge in Banken vornehmlich jenen Bürgern als Informationsquelle dienen, die mangels alternativer Ressourcen auf diese Quelle zurückgreifen müssen. In der Untersuchung zeigte sich ein deutlicher Unterschied zwischen der Beanspruchung von spezialisierten Vorsorgeberatern und dem Rückgriff auf Beratungen durch übliche Bankangestellte. Letztere, so der Befund (Chang 2005, S. 1479ff), werden überproportional von Haushalten mit geringen Finanz- und Bildungsressourcen genutzt, während Erstere eher von ressourcenstarken Haushalten aufgesucht werden.

Einige Untersuchungen fokussieren die Einflüsse von Beratung auf Anlageentscheidungen und geben damit Hinweise auf die Relevanz von Beratern im sozialen Beziehungsgeflecht (u.a. Belting 2008).⁴² Georganakos und Inderst (2011) schließen aus ihrer Analyse von Eurobarometerdaten, dass das Vertrauen in Berater vor allem bei Personen mit niedrigem Finanzwissen Einfluss auf den Anteil von Aktien im Portfolio hat, was einen starken Beratereinfluss nahe legt. Bode (2006) versucht diesen Einfluss mithilfe einer qualitativen Kleinstudie zu rekonstruieren; die explorative Untersuchung zeigt, dass Berater unterschiedliche Korridore möglicher Anlageentscheidungen konstruieren, die zum Teil unabhängig von der konkreten Nachfragekonstellation sind. Diesen Ergebnissen ähnlich sind die Studien von Pfarr/Schneider (2011, 2012), die als Längsschnittuntersuchungen auf der Basis von SOEP- und SAVE-Daten angelegt waren. Ausgehend von der Vermutung, dass Berater zum Teil erst den Anreiz zur Altersvorsorge setzen, untersuchten sie die Wirkung des Kaufs komplexer Finanzprodukte, die wahrscheinlich mit Beratungskontakt einhergehen, auf die individuelle Neigung zum Alterssparen: Personen, die solche Finanzprodukte kontrahiert hatten, zeigten eine höhere Wahrscheinlichkeit, einen Riester-Vertrag abzuschließen. Allgemeiner Beratungskontakt wird offenbar zum sog. 'cross selling' genutzt.

Die Indizien sprechen für sich: Die Inanspruchnahme von Beratung und – wie die anderen Untersuchungen gezeigt haben – auch die Art der Beraterkontakte beeinflussen das Investitionsverhalten der Vorsorgesubjekte nicht unwesentlich.

und nach dieser Beratung betrachtet, so zeigt sich, dass ein Teil der o.g. Differenzen verschwindet. Dennoch bleibt der Ausgangsbefund robust: Kunden, die bei Anlageentscheidungen auf Berater zurückgreifen, unterscheiden sich deutlich in ihrem Portfolio von jenen, die es nicht tun.

⁴² Es gibt zudem eine relativ umfangreiche betriebswirtschaftliche Forschung zu Beratungseffekten, die wir in unserer Literaturanalyse allerdings ausblenden wollen. Erkenntnisleitende Fragen sind hier u.a., ob beratene Kunden ein effizienteres Portfolio haben, wie Beratung hinsichtlich ihres Ziels (Produktabschluss) optimiert werden kann (z.B. Mayer-Vorfelder 2011) oder welche Eigenschaften ein „überzeugender“ Berater auf sich vereinen muss (Bonaccio und Dalal 2006).

3.4 Zusammenfassung

In diesem Abschnitt haben wir anhand vorliegender Forschungsarbeiten den bisherigen Kenntnisstand zu die Alterssicherung betreffenden Sparentscheidungen unter Bedingungen einer zumindest teilweise wohlfahrtsmarktlich organisierten Altersvorsorge aufgearbeitet. Neben Hinweisen auf die Wirkung bestimmter Anreizstrukturen im Fördersystem und Erkenntnissen zum sozialstrukturellen Hintergrund von Vorsorgeentscheidungen wurde v.a. die soziale Einbettung derartiger Entscheidungen diskutiert.

Die bisherige Forschung in Deutschland beschäftigt sich überwiegend mit einer deskriptiven Analyse der Verbreitung von Vorsorgeverträgen und deren politisch-normative Einordnung (also der Frage, ob die reale Vorsorgepraxis dem entspricht, was als sozialpolitisch wünschenswert gilt). Da hier eine offensichtliche Lücke zwischen Anspruch und Wirklichkeit klafft und zudem – trotz umfangreicher staatlicher Förderung – noch immer klassische sozialstrukturelle Differenzierungen aufzutreten scheinen, beschäftigt sich eine zunehmende Anzahl von Arbeiten mit einer Rekonstruktion von Entscheidungsprozessen im fraglichen Feld. Im Zentrum der Analysen stehen Schwierigkeiten der Bürger beim Umgang mit Finanzangelegenheiten sowie Vertrauensprobleme. Insgesamt überwiegt dabei ein atomistisches Akteursbild, bei dem Individuen in ihrer Vorsorgepraxis, also bei ihren mehr oder weniger vorteilhaften Vorsorgeentscheidungen, auf sich alleine gestellt sind.

Über eine solche Betrachtungsweise hinaus gehen Forschungsarbeiten zur sozialen Einbettung von Entscheidungen rund um das Alterssparen, die den Einfluss von Erfahrungen aus dem persönlichen Netzwerk und dem durch Beratungsprozesse konstituierten Erfahrungsraum beleuchten. Ein Großteil der Studien stammt dabei aus Ländern mit einer längeren Tradition privater Altersvorsorge. Die Ergebnisse der wenigen deutschen Studien passen sich jedoch in die internationale Befundlage ein. Auf der Basis von quantitativen Studien, die den Netzwerk- und Beratungseinfluss in multivariaten Modellen untersuchen, lässt sich zudem ein weiterer Schluss ziehen: Die Befunde zeigen, dass ein solcher Einfluss auch unabhängig von sozio-ökonomischen Parametern auftritt und etwaige Differenzen im Sparverhalten auf *horizontale* soziale Unterschiede verweisen. Das heißt, die Befunde liegen wenigstens teilweise quer zu jenen Erklärungsvariablen, die bisher im Fokus der deutschen Forschungsliteratur gestanden haben. Eine durchschnittlich verdienende Arbeitnehmerin beispielsweise wird im Falle eines vorsorgeaffinen Gesamtumfelds eher zur Kontrahierung von altersbezogenen Sparprodukten tendieren als in einem Kontext, in dem über solche Produkte wenig kommuniziert wird. Der soziale „Bias“, der die Vorsorgepraxis mit strukturiert, ist also erheblich

komplexer als es jene Literatur vermuten lässt, die auf den Zusammenhang von Einkommen und Privatvorsorge oder das Problem des „Finanzanalphabetismus“ abstellt. Unsere eigenen Untersuchungen, die wir nachfolgend vorstellen, werden diesen Tatbestand noch genauer durchleuchten.

4 Unsere Studie: Ausgangsposition und Untersuchungsdesign

Entscheidungen im Bereich der privaten Altersvorsorge stellen sich nach den bisherigen Überlegungen als komplexe soziale Prozesse dar, deren Verlauf nicht nur von externen Anreizen, sondern auch von sozialen Interaktionen der Vorsorgesubjekte abhängt. Diese Einsicht und der Umstand, dass die bisherige Forschung zu diesen Prozessen nur bruchstückhafte Ergebnisse liefern konnte, markiert die Ausgangsposition unserer eigener Studie, deren Anlage wir nachfolgend ausführlicher darlegen und begründen wollen. Aufgrund des lückenhaften Forschungsstands und im Rahmen der uns zur Verfügung stehenden Forschungsressourcen erschien uns ein *Mixed-Method-Design* als am besten geeigneter Zugang auf Prozesse der Orientierungssuche im ‘Dickicht’ der privaten Altersvorsorge. Konkret basiert unsere Studie auf *drei* Datenquellen, mit unterschiedlichen Abstufungen der Komplexität der Informationen und (gegenläufig) der Generalisierbarkeit der Befunde. Diese Datenquellen – konkret: qualitativ ausgewertetes Interviewmaterial; Experteninformationen aus Verbraucherzentralen; Analysen von repräsentativen Surveys – wollen wir zunächst ausführlich umreißen und im Hinblick auf gegenseitige Integrationspotenziale diskutieren.

4.1 Datengrundlagen und Analysetechniken

4.1.1 Problemzentrierte Interviews mit Vorsorgesubjekten

Eine wesentliche Datenbasis unseres Projekts besteht aus qualitativen Interviews mit Vorsorgesubjekten. Deren Zuschnitt, die Art der Erhebung und Analysetechniken, werden im Folgenden beschrieben.

Methodologische Herangehensweise

Einen wichtigen Bestandteil unserer Untersuchung bildete eine qualitative Exploration zu Erfahrungen und Denkwelten von Vorsorgesubjekten einerseits, die Rolle des sozialen Umfelds betreffende Wirkungsmechanismen andererseits. Der qualitative Zugang erforderte ein entsprechendes methodisches Vorgehen. Zum einen sollte die Offenheit der qualitativen Methodik

genutzt werden, um soziale Prozesse tiefenscharf abbilden zu können. Zum anderen sollte aber die Anschlussfähigkeit zu anderen Erhebungsmethoden gewahrt bleiben. Insofern erschien das problemzentrierte Interview (Witzel 2000) als eine angemessene Methode: Denn in solchen Interviews werden sowohl narrative Passagen als auch fokussierte Informationen über spezifische Aspekte des sozialen (Er-)Lebens generiert (Scheibelhofer 2008, S. 404) – in unserem Fall: Sachinformationen über Wissensstände, Abfolgen beim Produktzugang etc..

Entsprechend diesen Anforderungen wurde ein Leitfaden (siehe Anhang Seite 189) konzipiert (vgl. Mayring 2002, S. 67-72). Das Gespräch mit ausgewählten Vorsorgesubjekten (zum Sampling s.u.) wurde mit einer sehr allgemein gefassten Einstiegsfrage eingeleitet, in der die Probanden generell über ihre Sicht auf private Altersvorsorge befragt wurden und über die für sie subjektiv im Vordergrund stehenden Relevanzen 'erzählen' konnten. Der zweite Abschnitt des Gesprächs stellte auf den problemzentrierten Interviewteil ab. Im Zentrum des Interesses stand die Verknüpfung zwischen der zunächst (im Eingangsteil) entfalteten individuellen Perspektive auf private Vorsorge und der Rolle des sozialen Nahbereichs bzw. von Beratungserfahrungen. Der Übergang zwischen dem ersten und dem zweiten Interviewteil gestaltete sich insofern als flüssig, als die Vorsorgesubjekte in der Regel diese im zweiten Teil fokussierten Verknüpfungen bereits vorwegnahmen. Auch der letzte Teil des Interviews blieb problemzentriert: Hier standen Fragen im Fokus, die die von uns vermuteten theoretischen Mechanismen im Prozess der Orientierungssuche am Vorsorgemarkt aufgriffen. Vorkenntnisse zu Orientierungsproblemen sollten hier direkt angesprochen werden, etwa durch Fragen wie: „Wie gehen Sie damit um, dass man insgesamt eher wenig über die Altersvorsorge weiß?“. Die Fragen sollten die Probanden (soweit sie nicht selbst schon auf strukturelle Informationsprobleme hingewiesen hatten) bewusst irritierten und gegebenenfalls zu einem Perspektivenwechsel motivierten: Die zuvor meist als persönliches Problem angesprochene Informationslücken bezüglich der Altersvorsorge wurde als normal dargestellt, um das Spektrum der individuellen Bewältigungsmechanismen freizulegen. Den Abschluss des Interviews bildete eine zusammenfassende Frage. Der – im Vorfeld mehrfach getestete – Leitfaden wurde um ein Set möglicher ad-hoc-Fragen ergänzt, um den Gesprächsfluss zu gewährleisten, aber auch um bestimmte von den Interviewten angesprochene Aspekte näher zu beleuchten (Witzel 2000, A. 15). Sämtliche Interviews wurden von einer geschulten Projektmitarbeiterin durchgeführt. Die Erhebungsphase wurde mit der kompletten Transkription der Interviews abgeschlossen.

Die Interviewtranskripte dienten als Grundlage für die weitere Auswertung. Dabei haben wir uns zunächst an gängigen Verfahren der Inhaltsanalyse (Mayring 2010) gehalten mit dem Ziel einer strukturierten Aufarbeitung des Materials. In einer Einzelanalyse (ähnlich: Lamnek 2010, S. 368)

wurde zunächst ein Teil der Interviews codiert. Entsprechend unserer Erhebungstechnik war ein theoretisch geleitetes Grobgerüst für die Codierung entlang des Leitfadenfragebogens verfügbar. Dieses Grobgerüst wurde dann in induktiver Weise durch empirisch auftretende Binnendifferenzierungen bzw. Änderungen im Grobgerüst modifiziert (Witzel 2000, A. 19). Nach der partiellen Einzelanalyse wurde das Codesystem durch einen interpersonalen Vergleich zu einem im Hinblick auf die Auswertung konsistenten Codesystem weiterentwickelt (Schmidt 2008, S. 451f). Das gesamte Material wurde im Anschluss entsprechend dem Codierleitfaden klassifiziert.

Die inhaltliche Interpretation des Materials erfolgte im Wesentlichen nach einer auf die spezifischen Teilfragen des Projekts zugeschnittenen selektiven Auswertung des Projektmaterials (Mayring 2010, S. 92ff).⁴³ Dazu wurden die Interviews nach ex-Ante definierten Kriterien mithilfe des Codiersystems erneut analysiert und in mehreren Reduktionsschritten zunächst paraphrasiert und dann auf generalisierbare Kernaussagen reduziert. Tragende sowie der Tiefeninterpretation bedürftige Interviewausschnitte wurden für die Ergebnisaufbereitung einer *hermeneutischen Analyse* unterzogen.⁴⁴ Das heißt, wir haben aus Inhalt und Form der Darstellung v.a. in den narrativen Passagen die für unsere Fragen zentralen Sinnkonstrukte herausgearbeitet, also: Hintergründe des Denkens und Handelns, mit denen Menschen sich und andere verstehen. Der Fokus lag auf Wirklichkeitskonstruktionen seitens der Individuen, im Bewusstsein der Tatsache, dass diese sich immer aus schon lebensweltlich vorinterpretierten Sachverhalten ergeben. Hier wurde Inhaltsanalyse zu rekonstruktiver Sozialforschung im Sinne der sog. dokumentarischen Methode (Bohnsack 2008). Die Analyse fokussierte auf die Perspektive der Akteure auf ihr eigenes Handeln sowie jene interaktiven Prozesse, durch die sozialer Sinn bzw. gesellschaftliche Wirklichkeit erst entstehen kann.⁴⁵

Sofern die Teilfragen unseres Projekts auf eine Generalisierung von Aussagen und dem systematischen Vergleich angelegt waren, also individuelle Unterschiede bei den Interviewpartnern verstehend erklärt werden sollten, wurden Typologien gebildet. Bei unserem Vorgehen haben wir uns dabei an Kelle/Kluge (2010) orientiert. Dort, wo sich in den Interviews Sättigungseffekte hinsichtlich der Entscheidungskonstellationen im Zusammenhang mit privater Vorsorge und darauf bezogenen sozialen Orientierungsprozessen zeigten, sich also bestimmte Konstellationen zu

⁴³ Welche selektiven Auswahlkriterien zugrunde gelegt wurden, ist Kapitel 5 zu entnehmen.

⁴⁴ Der hermeneutische Zugang lässt sich beschreiben als wissenschaftlich angeleitetes Verstehen von äußerlichen Zeichen im Blick auf eine innere Semantik bzw. Sinnstruktur, wobei dies von der Erkenntnis geleitet wird, dass Fremdverstehen im reflektierten und systematisch strukturierten Rekurs auf den „gesunden Menschenverstand“ möglich ist.

⁴⁵ Im „Jargon“ der dokumentarischen Methode gesprochen, ging es bei der Betrachtung von Orientierungsprozessen im sozialen Nahraum (bzw. in der „Welt“ der Beratung) um die Erfassung konjunktiver Erfahrungsräume, welche jeweils milieuspezifisch bzw. individuell-fallspezifisch ausgestaltet sind.

Mustern verdichten ließen, erschien eine Typenbildung mit dem Ziel generalisierender Aussagen gerechtfertigt.

Ziel der Typenbildung war jeweils eine maximale innere Homogenität bei maximaler Heterogenität zwischen den Typen (Kelle/Kluge 2010, S. 85). Die Generierung der Typen erfolgte dabei in vier Phasen (Kelle/Kluge 2010, S. 83-107): Zunächst haben wir (1.) ausgehend von der spezifischen Fragestellung relevante Vergleichsdimensionen gebildet und aus dem empirischen Material vorhandene Kategorien in den entsprechenden Dimensionen gebildet. Die codierten Interviews bildeten hierfür den Ausgangspunkt. Welche konkreten Dimensionen und Kategorien wir für die Typologien jeweils gebildet haben, wird in der Auswertung beschrieben. Anschließend wurden (2.) die Fälle im Hinblick auf die Vergleichsdimensionen analysiert und – soweit erforderlich – das Typologieschema angepasst. Danach erfolgte (3.) die Typenbildung durch eine Analyse der Zusammenhänge zwischen den einzelnen Kategorien für die je unterschiedlichen Fälle. Abschließend werden (4.) die Typen charakterisiert. Die charakterisierende Darstellung erfolgt in Form idealisierter Prototypen (vgl. Kelle/Kluge 2010, S. 105-107). Diese stark empirisch geprägten Typen stellen allerdings keine reale Person dar, sondern setzen sich aus der Kombination empirischer Eigenschaften verschiedener Personen eines Typus zusammen. Unsere Typen sind damit zwischen einem Weberschen Idealtypus und einem reinen Realtyp anzusiedeln.

Unser zentrales Interesse lag auf der Bildung von unterschiedlichen ‘Vorsorgertypen’, die sich durch je spezifische Formen der Orientierungssuche auszeichnen. Gleichzeitig wurde das Ziel verfolgt, den *Möglichkeitsraum* zu erfassen, in dem sich Beziehungen mit Beratern bewegen und Wege zur Altersvorsorge beschritten werden. Dazu wurde ebenfalls der Versuch unternommen, das Material in analoger Form zu typisieren. Die Aufstellung der im ersten Analyseschritt gebildeten ‘Vorsorgertypen’ weicht allerdings in ihrem Charakter von den anderen Typisierungen ab. Daher werden – auch aus darstellungstechnischen Gründen – die charakteristischen Beziehungen zu Beratern als *Varianten* und die verschiedenen Wege (Trajektorien) zum Vorsorgeprodukt als *Muster* gefasst. Die gewonnenen Varianten und Muster stellen keine Charakterisierungen von Personen dar, sondern entsprechen situativ und selektiv geprägten Merkmalskonstellationen. Eine Person kann beispielsweise mehrere Beraterbeziehungen haben, die jeweils unterschiedliche Varianten annehmen. Ebenso kann sich bei einer bestimmten Person zwar *ein* Muster in einer gegebenen Entscheidungskonstellation als ausschlaggebend erweisen, aber eine Folgeentscheidung nach einem *anderen* Muster getroffen worden sein.

Datenbasis

Im Hinblick auf unsere theoretischen Vorüberlegungen und mit Blick auf die Integration der problemzentrierten Interviews in ein Mixed-Method-Design erfolgte die Auswahl der Interviewpartner auf dem Wege eines theoretischen Samplings (vgl. Lamnek 2010, S. 464f). Für unser Sample waren (1.) nur Personen relevant, die sich bereits intensiv mit privater Vorsorge auseinandergesetzt haben. Es sollten (2.) Personen ausgewählt werden, die – zumindest prinzipiell – kognitiv dazu in der Lage sind, eigeninitiativ rationale Überlegungen beim Umgang mit der Altersvorsorge anzustellen. Damit wurde ausgeschlossen, dass Orientierungsprobleme allein aus kognitiven Grenzen (z.B. ‘Finanzanalphabetismus’) herrühren. Des Weiteren konnte auf diese Weise eine bessere Deckung des Materials mit den ebenfalls selektiven Expertenbeobachtungen erreicht werden.⁴⁶ Weiterhin sollten (3.) jüngere Personen ausgewählt werden. So sollte gewährleistet sein, dass private Vorsorge für die Probanden ein essenzieller Bestandteil ihrer Sparstrategie sein würde. Gleichzeitig ist der Handlungshorizont für jüngere Personen deutlich länger, sodass unsere theoretischen Ausgangsüberlegungen zur unsicheren Entscheidungssituation hier besonders gut zum Tragen kommen.

Der primäre Datenzugang erfolgte über ein Laienorchester: Er eignete sich in hervorragender Weise, die o.g. Bedingungen an das Sampling zu erfüllen. Unter den Orchesterteilnehmern wurden Personen ausgewählt, die sich bereits mit privater Vorsorge auseinandergesetzt haben. Insgesamt konnten im Zeitraum 2011-2012 18 Interviews realisiert werden, die im Umfang zwischen 90 und 120 Minuten schwankten. Durch den spezifischen Zuschnitt des Samples konnten bereits bei dieser kleinen Stichprobe Sättigungseffekte im Sinne sich verdichtender Muster bzw. bestimmter wiederkehrender Konstellationen beim Umgang mit der Altersvorsorge erreicht werden; damit konnte das Untersuchungsdesign den Minimalanforderungen an eine systematische qualitative Materialanalyse hinlänglich gerecht zu werden.

⁴⁶ Wie noch ausgeführt werden wird, beziehen sich die Beobachtungen von Experten der Verbraucherzentralen vorrangig auf ein eher gut gebildetes und im Hinblick auf die Altersvorsorge häufig auch strategisch vorgehendes Klientel.

Charakterisierung der erhobenen Daten

Entsprechend unseres Sampling-Ansatzes bestand unsere Stichprobe aus jüngeren Personen (im Mittel 33 Jahre) mit überdurchschnittlicher Bildung (mindestens Fachabitur). Der Geschlechteranteil war gemischt. Andere sozioökonomische Parameter, wie Einkommen und Berufsposition erwiesen sich als breit gestreut. Mit Ausnahme zweier Personen besaßen alle Probanden spezifisch auf die Altersvorsorge zugeschnittene Sparprodukte (in der Regel eine Riester-Rente). Einen groben Überblick zur Struktur des Samples verschafft folgende Tabelle.

Tabelle 4: Übersicht Charakteristika der qualitativen Interviewpartner

Interview-nummer	Geschlecht	Alter	Partner	Einkommen	Altersvorsorgeprodukt abgeschlossen bei:
1	Mann	29	Single	mittel	Bank
2	Frau	25	Single	gering	Bank
3	Frau	24	mit Partner	mittel	Strukturvertrieb
4	Frau	51	verheiratet	mittel	Versicherung
5	Mann	23	Single	gering	Bank
6	Frau	49	verheiratet	gering	Bank
7	Frau	21	Single	mittel	Versicherung
8	Frau	37	mit Partner	mittel	Strukturvertrieb
9	Mann	36	verheiratet	mittel	Strukturvertrieb
10	Frau	41	mit Partner	hoch	Versicherung
11	Mann	33	mit Partner	mittel	Bank
12	Mann	35	Single	hoch	Strukturvertrieb
13	Mann	42	verheiratet	gering	kein Altersvorsorgeprodukt
14	Mann	34	Single	hoch	Bank
15	Frau	23	Single	gering	Bank
16	Frau	33	Single	gering	Strukturvertrieb
17	Frau	33	verheiratet	hoch	Versicherung
18	Mann	26	Single	mittel	kein Altersvorsorgeprodukt

Anmerkungen: Eigene Abbildung

4.1.2 Experteninterviews mit neutralen Beratern

In einem zweiten Arbeitsschritt wurde unsere Forschungsperspektive mit weiterem empirischem Material – in Gestalt von Experteninterviews – bearbeitet. Dazu haben wir halbstrukturierte offene Befragungen bei mit der privaten Altersvorsorge befassten neutralen Beratern in *Verbraucherzentralen* durchgeführt. Durch eine auf diese Organisationen fokussierte Analyse von Beratungsinteraktionen erhoffen wir uns eine Ausschaltung des die Meinungsbildung spezifisch ‘verzerrenden’ Vertriebsmotivs, und zwar mit dem Ziel, den Orientierungsprozess beim Zugang auf

private Altersvorsorge auch von der Seite der Berater in den Blick zu nehmen. Nachfolgend beschreiben wir zunächst den methodologischen Ansatz für die Erhebung und Auswertung der Experteninterviews; im Anschluss wird die Zusammensetzung des Samples analysiert, bevor wir uns den aus Expertensicht charakteristischen Merkmalen der Beratungsklientel zuwenden.

Methodologische Herangehensweise

Experteninterviews sind eine weitverbreitete qualitative Erhebungstechnik (allgemein: Flick 2005, S. 139-141). Da das Forschungsinteresse nicht auf dem Experten als Person, sondern auf den kumulierten Erfahrungen seines Handlungsfeldes beruht, ist weniger die Interpretation des Gesagten, sondern vielmehr das expertenspezifische Kontextwissen relevant (vgl. Meuser/Nagel 1991). Für die Erhebung folgt daraus, dass das Leitfadeninterview gegenüber einer offenen Befragungsmethode zu bevorzugen ist, da auf diese Weise mehr Informationen in strukturierter Form erfasst werden können. Also haben wir die Experten gebeten, über typische Erfahrungen bei der Beratung zur privaten Altersvorsorge zu berichten. Das heißt, im Vordergrund stand nicht die ganze Bandbreite möglicher Relevanzen, sondern der Blick auf bestimmte, empirisch verbreitete Sachverhalte. Für die Befragung verwendeten wir einen zweiteiligen Interviewleitfaden, der den Experten im Vorhinein zugänglich gemacht wurde.⁴⁷ Der erste Interviewteil enthielt Fragen zu gemachten Beobachtungen in Bezug auf die Vorsorgesubjekte. Es ging dabei im Wesentlichen um Experteneinschätzungen zu jenen Entscheidungsprozessen, die Vorsorgesubjekte außerhalb der Beratungspraxis in den Verbraucherzentralen durchlaufen. Im kürzeren zweiten Interviewteil wurden die Berater zu ihrem eigenen Umgang mit den Vorsorgesubjekten befragt. Diese Zweiteilung hat sich in der Ex-post Betrachtung als wesentliche Erfolgsbedingung der Interviews herausgestellt, da es während der Interviews eine Differenzierung zwischen der Darstellung persönlicher Beratungserfahrungen einerseits und (zeitlich vorgelagerter) Beobachtungen bezüglich der Beratungserfahrungen von Vorsorgesubjekten andererseits ermöglichte. Methodologisch wurde damit die Trennung zwischen „Betriebs- und Kontextwissen“ (Meuser/Nagel 1991, S. 445-448) sichergestellt.

Durchgeführt wurden die Interviews von den am Projekt beteiligten Wissenschaftlern. Auf die spezifische Konstellation der Interviews – insbesondere die Gesprächssituation zwischen Experten

⁴⁷ Der Leitfaden ist dem Anhang Seite 165 zu entnehmen.

und Quasi-Experten (Pfadenhauer 2009) – haben sich die Interviewer intensiv vorbereitet. Neben der aus dem Forschungsablauf resultierenden Auseinandersetzung mit bestehenden Vorsorgeoptionen – also dem Beratungsgegenstand – haben wir uns auch mit der Organisationslogik der Verbraucherzentralen sowie mit den Eigenheiten der einzelnen Landesverbände auseinandergesetzt.

Die Auswertung erfolgt dabei auch hier mittels der qualitativen Inhaltsanalyse (in Anlehnung an Gläser/Laudel 2006). Da die Sachinformationen der Experten in unserer Untersuchung im Vordergrund stehen und weniger deren interpretative Ausdeutung, erschien dies als adäquate Methode; das frühzeitige Loslösen vom Originaltext war hier weitgehend unproblematisch (Gläser/Laudel 2006, S. 194f).⁴⁸ Dazu haben wir die Interviews mithilfe eines mehrdimensionalen, von unserem Untersuchungsinteresse geleiteten, Kategoriensystems systematisiert, welches sowohl die relevanten Aspekte der Orientierungssuche erfasste (Zielsetzungen der Individuen, Probleme bei der Orientierung, Bezugspunkte für Orientierungen) als auch die verschiedenen Kontexte, in denen Orientierungssuche stattfindet (bei der Wissensproduktion, bei der Suche nach Angeboten).

Wie bei Experteninterviews üblich (Meuser/Nagel 1991, S. 476) wurde das digital aufgezeichnete Interviewmaterial nicht vollständig transkribiert, sondern in thematische Einheiten gegliedert und dann selektiv in mehreren Teilschritten verschriftlicht. Zunächst wurden – direkt im Anschluss an die Gespräche – ausführliche Gedächtnisprotokolle zum Interview angefertigt, auch um situative Eindrücke festzuhalten (Flick 2005, S. 247-249). Diese Gedächtnisprotokolle wurden im Anschluss um eine am Kategoriensystem orientierte, inhaltlich strukturierte und detaillierte Zusammenfassung der Tonbandaufnahmen ergänzt (Gläser/Laudel 2006, S. 188). Schließlich ausgewählte Passagen transkribiert und einer weitergehenden Textanalyse zugänglich gemacht.

Datenbasis

Zur Gewinnung von Interviewpartnern wurden in einem ersten Schritt die jeweiligen für Altersvorsorgeberatung zuständigen Referenten der Landesverbände der Verbraucherzentralen mit der Bitte angeschrieben, Interviews mit Altersvorsorgeberatern anzuberaumen. In einem zweiten Schritt wurden die Referenten telefonisch kontaktiert, um die Bereitschaft zur Teilnahme an der Studie zu

⁴⁸ Sowohl in den Interviews als auch in der anschließenden Auswertung ist das Forschungsinteresse dabei weniger auf individuelle Fälle, sondern vielmehr auf kumulierte Wissensbestände über Vorsorgesubjekte (vgl. Meuser/Nagel 1991, S. 451f) gerichtet. Anders als in den Interviews mit Vorsorgesubjekten besteht bei den Experteninterviews damit auch weniger der sequenzielle Aspekt einer Aussage im Vordergrund, sondern vielmehr der institutionelle Kontext, aus dem heraus eine Aussage gemacht wird (ebenda, S. 453).

erhöhen. Angeschrieben wurden die Landesverbände aller Bundesländer. Aufgrund der sehr geringen Personalbesetzung haben die Landesorganisationen meist nur ein bis zwei Interviews zugesagt.⁴⁹ Die Interviews wurden anschließend in den jeweiligen Beratungsstellen durchgeführt.

Wir konnten insgesamt Gespräche mit 16 Beratern realisieren, wobei die Interviews in der Dauer zwischen 60 und 120 Minuten variierten. Zu berücksichtigen ist, dass landesweit zwar etwa 150 Beratungsstellen⁵⁰ von Verbraucherzentralen Informationsangebote vorhalten, diese aber nur mit einer sehr geringen Anzahl an Beratern bedient werden (können).⁵¹ Von einigen großen Landesverbänden abgesehen waren in vielen Bundesländern lediglich 2-3 als fest angestellte Berater in die Altersvorsorgeberatung involviert. Entsprechend begrenzt war die von uns erzielbare Anzahl an Interviews.

Durch die Abdeckung sehr verschiedener Regionen im gesamten Bundesgebiet und der damit einhergehenden sozialräumlichen und sozialstrukturellen Differenzierung deckt unsere Stichprobe von Beratern die Beratungslandschaft dennoch relativ gut ab.⁵² Inhaltlich haben sich trotz der relativ geringen Anzahl realisierter Interviews schnell Sättigungseffekte im Hinblick auf unser Erkenntnisinteresse gezeigt. Anders als man vermuten könnte, sind ähneln sich die Erfahrungen der Experten selbst unter sehr verschiedenen Kontextbedingungen relativ stark.

Von der räumlich gesehen breiten Abbildung der existierenden Beratungslandschaft sollte jedoch nicht auf eine (auf die deutsche Bevölkerung bezogene) Repräsentativität der Informationen geschlossen werden. Im Gegenteil: Unsere Absicht war es, die Orientierungssuche bei Subjekten nachzuvollziehen, die zumindest von ihren kognitiven Voraussetzungen her in der Lage sind, autonome Marktentscheidungen zu treffen. Der Bias, der aus der Tatsache einer mit Blick auf die Gesamtbevölkerung sozial eher selektiven Klientelansprache durch die Verbraucherzentralen (Oehler/Werner 2008, S. 263ff) herrührt, war also von uns methodisch beabsichtigt: zum einen, um unsere Ausgangsvermutung zur Orientierungslosigkeit im Vorsorgemarkt einer eindringlicheren Überprüfung zu unterziehen und zum anderen, um im Hinblick auf einen Vergleich mit den problemzentrierten Interviews zumindest annäherungsweise eine ähnliche Bezugsgrundlage zu

⁴⁹ Die Bundesländer Saarland, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen und Schleswig-Holstein haben sich zu einer Kooperation nicht bereit erklärt. Als Grund wurde die geringe Größe der Verbraucherinstitutionen genannt.

⁵⁰ Die Anzahl der Beratungsstellen wurde als Summe der von den Landesverbänden verzeichneten Standorte für Altersvorsorgeberatung ermittelt.

⁵¹ Unsere vor der Feldphase bestehende Ausgangsvermutung, dass der über die Landesverbände organisierten (Werner 2009, S. 177-178) flächendeckenden Abdeckung der Angebote von Verbraucherzentralen eine hohe Anzahl von Beratern gegenübersteht, hat sich also als falsch herausgestellt.

⁵² Berater wurden in Regionen mit unterschiedlicher Wirtschaftskraft untersucht. Zudem wurden Berater interviewt, die sowohl Beratungen in ländlichen Gebieten anbieten als auch in urbanen.

schaffen.⁵³ Die Experteninterviews geben damit ganz bewusst einen selektiven Ausschnitt des Vorsorgeprozesses wieder. Die Befunde machen daher nur im Kontext unserer Strategie eines Mixed-Method-Designs wirklich Sinn, weil wir unseren empirischen Gegenstand aus einer zusätzlichen Beobachterperspektive betrachten können (s.u.).

Der Verwendung der Daten im Hinblick auf unser Projektziel sind dabei aus mehreren Gründen enge Grenzen gesetzt. Insgesamt können die Berater nur einen sehr begrenzten Ausschnitt aus dem Vorsorgegeschehen beobachten bzw. reflektieren. Die (kostenpflichtigen) Beratungsgespräche in den Verbraucherzentralen sind stark auf die Entwicklung von Vorsorgestrategien zentrierte soziale Prozesse. Die uns interessierenden Hintergrunderfahrungen der Vorsorgesubjekte werden daher nur beim Einstieg bzw. bei vom eigentlichen Skript des Beratungsgesprächs abweichenden Gesprächspassagen thematisiert. Die Berater erfahren zwar in der Regel, wie Personen, sofern sie bereits ein Produkt haben, zu diesem gekommen sind; die näheren Umstände bleiben ihnen aber meist verborgen. In der Konsequenz sind über die Experteninterviews keine qualitativ über die problemzentrierten Interviews hinausweisenden Einsichten zu erwarten. Stattdessen erfüllen sie die wertvolle Funktion, die Erkenntnisse der problemzentrierten Interviews in kumulierter Form im Hinblick auf eine eher generalisierbare Relevanz hin abzusichern bzw. als eine ansatzweise triangulierte Forschungsstrategie auch innerhalb der qualitativen Teilstudie zu ermöglichen. Um den Ertrag der Datenbasis (aber auch seine Grenzen) noch deutlicher zu machen, wird nachfolgend die Beratungsklientel aus Sicht neutraler Berater – also mit deren Erfahrungshintergrund – näher charakterisiert.

Die Charakterisierung des Verbrauchers durch neutrale Berater

Anders als es aufgrund der unterschiedlichen lokalen Einbettung der besuchten Verbraucherzentralen zu erwarten war, wies die Charakterisierung der (im empirischen Sinne) typischen Beratungsklientel über alle Interviews hinweg eine hohe Kongruenz auf.⁵⁴ Sowohl hinsichtlich der sozio-ökonomischen Voraussetzungen als auch hinsichtlich der bestehenden Wissensbestände gaben

⁵³ Dass die Population, mit der die Berater in der Regel konfrontiert sind, nicht als für die Bevölkerung repräsentativ angenommen werden kann, war mithin ein untersuchungsstrategischer „Kniff“. Sollten sich auch bei dieser – im Vergleich zur Grundgesamtheit überdurchschnittlich gut informierten – Population von sozialen Prozessen beeinflusste Entscheidungspfade unabhängig vom Vorsorgezweck zeigen, so wäre bei schlechter informierten Akteuren ein noch stärkerer Rückzug auf Erfahrungen bzw. ein (auch Beratungsprozesse betreffender) noch größerer Einfluss sozial-interaktiver Faktoren zu vermuten.

⁵⁴ Partiiell handelt es sich dabei sehr wahrscheinlich auch um eine Reproduktion des Selbstverständnisses von Verbraucherzentralen.

die meisten Berater an, dass sie eine große Bandbreite von Verbrauchern mit (angemeldetem) Beratungsbedarf bedienen. Sehr plastisch beschreibt dies: EI12⁵⁵ – wobei auffällig ist, dass aus den Beobachtungen der Experten keineswegs folgt, dass die vorhandenen Kompetenzen im Umgang mit Altersvorsorge synchron zu den Bildungsniveaus verlaufen; vielmehr finden sich Informations(-verarbeitungs)probleme in allen Bildungsschichten:

E[xperten]I[interview]12: „Es gibt welche, die sich wirklich schon ganz gut auskennen. Ich würde trotzdem sagen: so der Löwenanteil ... kennt sich nicht so wahnsinnig gut aus, oder kennt sich aus, glaubt aber, dass er sich nicht so gut auskennt...Aber es gibt schon eine ganze Menge, die sich auch einfach nicht auskennen, weil die sagen: da hab ich gar keine Lust dazu mich also mich damit zu beschäftigen“ **F[orscher]:** „keine Ahnung heißt jetzt: ich weiß nicht wie ein Riester Produkt funktioniert oder ich weiß das, aber kenne nicht die genaue Gesetzlage?“ **EI12:** „Also manche Leute kenne nicht mal den Unterschied zwischen einem Sparbuch und einem Tagesgeldkonto ... Es gibt...auch wirklich welche, die sich gut auskennen, das muss man auch sagen. Aber ich würde sagen, es sind so ein Tick mehr, sind die, die sich nicht auskennen.“ (0:23:00-0:23:30)

Selbst wenn man hier Wahrnehmungsschranken, die durch das organisationale Selbstverständnis hervorgerufen werden können, berücksichtigen muss, so ist dennoch den Ausführungen zum Wissensstand der Vorsorgesubjekte zu entnehmen, dass letztere Defizite aufweisen, die ein autonomes Agieren auf dem Vorsorgemarkt verhindern; in dieser Diagnose ähneln sich die Darstellungen der Befragten weitgehend (EI5: 22:46-24:40; 25:30-26:36).

Um die Beratungsklientel detaillierter zu erfassen, haben wir auch nach den spezifischen Beweggründen gefragt, die die Vorsorgesubjekte zur Inanspruchnahme von Altersvorsorgeberatung motivieren. Grob lassen sich dabei zwei Gruppen unterscheiden. Die größte Fraktion der Vorsorgesubjekte in den Verbraucherzentralen hat bereits bestimmte Altersvorsorgeprodukte kontrahiert – gleichzeitig aber das Empfinden, dass die bisherige Absicherung problematisch ist. Üblich sind hier z.B. Probleme, die mit bestehenden Verträgen zusammenhängen. Ein geringerer, aber immer noch erheblicher Anteil der Vorsorgesubjekte spart noch nicht privat für das Alter und nimmt die Verbraucherzentrale als Ausgangspunkt, um entweder eine Vorsorgestrategie zu entwerfen oder bereits eingeholte Angebote zu besprechen.

Zur Einschätzung der Entscheidungskompetenz der Verbraucher war es für uns zudem wichtig zu erfahren, welche Ziele der Teil der Verbraucher, der noch keine Privatvorsorge betreibt, gewöhnlich verfolgt. Die Experten berichten diesbezüglich überraschenderweise, dass im Anschluss an die oberflächliche Feststellung ‘man möchte etwas fürs Alter tun’ häufig keine weitergehenden Vor-

⁵⁵ Wir setzen hier und nachfolgend Kürzel für die (anonymisierten) Gesprächspartner bzw. Zentralen ein.

stellungen bei den Verbrauchern auszumachen seien. Exemplarisch dazu ein Ausschnitt aus einem der Interviews (EI7):

EI7: „Die Leute sagen, ok ich möchte was für Altersvorsorge machen, aber ich weiß eigentlich auch nicht wie, wie viel sollte ich denn?“ ...F: „Kommt es dann vor, oder häufig vor, dass die Leute herkommen und sagen: Ich habe eine Versorgungslücke von...“

EI7: „Nein, das kommt gar nicht, das kommt überhaupt nicht [vor]...Die Fragestellung ist manchmal andersrum 'ich brauch im Alter noch zusätzlich 500 €' – das sind aber schon die Menschen, die sind eigentlich schon ganz nah am Ruhestand...“ (0:27:17-0:29:22)

Aus diesem Blickwinkel heraus scheint das bei provisionsbasierter Beratung häufig anbieterseitig verfolgte Ansinnen einer klaren Strategiefindung – bei der eine fiktive Versorgungslücke zum Ausgangspunkt für die grobe Festlegung einer Sparstrategie wird – nur sehr selten durch entsprechende Vorstellungen bei den Vorsorgesubjekten gedeckt zu sein (so auch EI8 21:45- 22:58)

Wenn Vorsorgesubjekte tatsächlich konkrete Sparvorstellungen artikulieren, dann beruhen diese in der Regel nicht auf einer vom ‘Ende’ her gedachten Kalkulation, sondern auf der Festlegung bestimmter (pauschaler) Anlagebeträge:

EI2: „die andere Gruppe sagt beispielsweise ganz konkret: ‚OK, meine soziale Situation ist momentan so und so und ich habe hundert Euro, um mal eine Zahl zu nennen, die möchte ich gezielt für die Altersvorsorge anlegen. Welche Möglichkeiten sehen Sie da?‘“ (15:15-17:13)

Geht es um Zielvorstellungen zu den Produkten, so steht dabei offenbar ein großes Sicherheitsbedürfnis neben der Erwartung einer ordentlichen Rendite. Diese Kombination konträrer Ziele stellt für die Beratungspraxis in den Verbraucherzentralen eine große Herausforderung dar: Es gilt, die Ziele der Verbraucher so zu bearbeiten, dass diese auch tatsächlich in Produkten realisiert werden können.⁵⁶ Gerade in dieser Konstellation zeigt sich die ‘Labilität’ der Vorsorgesubjekte im Hinblick auf die Orientierung am Finanzmarkt.

4.1.3 Sekundärauswertung standardisierter Surveys

In diesem Abschnitt wollen wir die dritte Datenquelle für unsere Analyse darstellen, nämlich das Set quantitativer Daten, welches wir einer Sekundäranalyse unterzogen haben. Die zahlreichen empirischen Funde zum Einfluss sozialer Netzwerkvariablen aus Kapitel 3.3.2 wurzeln in einer

⁵⁶ Konkret gilt es beispielsweise die Neigung der Verbraucher zu einer sicheren Null-Risiko Anlage zu modifizieren (EI1, EI8).

hohen Bandbreite von Untersuchungsmethoden. Für die weiter unten im Detail rekapitulierten empirischen Untersuchungen stellte sich insofern die Frage nach einem geeigneten Analysemodell. Diese Frage war keineswegs trivial, denn bei der Untersuchung sozialer Prozessvariablen sind starke Selbstselektionseffekte zu vermuten, die eine kausale Interpretation nur unter bestimmten Umständen zulassen. Wir skizzieren zunächst das methodische Problem und stellen dann verschiedene – auch in den oben genannten Studien (Abschnitt: 3.3.2) angewendete – Lösungsstrategien zum Umgang mit dem Selbstselektionsproblem dar.

Das Selbstselektionsproblem

In Teilen der empirischen Sozialforschung – so etwa für Untersuchungen über den Einfluss von Sozialkapital in verschiedenen gesellschaftlichen Kontexten – gibt es bereits länger eine breit angelegte Diskussion über die methodische korrekte Identifikation sozialer Einflussfaktoren (e.g. Mouw 2006). Häufiger Ausgangspunkt der Debatte ist das Selbstselektionsproblem. Die dem Sprichwort ‘Gleich und gleich gesellt sich gern’ inliegende Aussage einer selektiven Zusammensetzung des sozialen Umfelds (ähnlich: McPherson/Smith-Lovin/Cook 2001) hat weitreichende Konsequenzen für die Erforschung solcher Faktoren. Auch mit Blick auf unsere Untersuchungsgruppe kann man schlicht nicht davon ausgehen, dass das soziale Umfeld von Personen dieser Gruppe zufällig verteilt ist. Wenn ein Mensch häufig mit ihm ähnlichen anderen Personen Kontakt hat, so ergibt sich dadurch ein erhebliches Problem bei der Identifizierung von sozialen Effekten, die nicht allein aus der Zusammensetzung des sozialen Umfelds als solches resultieren. Beispielsweise kann der Befund, dass jene Personen häufiger private Vorsorge betreiben, deren Partner private Vorsorge betreibt (Johannisson 2008), deshalb noch lange nicht als Kausaleinfluss des Partners auf die eigene Vorsorgepraxis gedeutet werden, da davon auszugehen ist, dass bei der Partnerwahl auch Ähnlichkeiten im Hinblick auf die Vorsorgementalität eine Rolle spielen. Genauso kann von einem rationaleren Anlageverhalten bei Personen, die Finanzberater konsultieren (Bluethgen et al. 2008; Gerhardt/Hackethal 2009), noch nicht auf einen entsprechenden Beratereinfluss geschlossen werden, da es ebenso gut sein kann, dass der Beraterkontakt von bereits vorsorgeaffinen Personen hergestellt worden ist. Korrelationen zwischen dem Verhalten einer Person und dessen Umfeld können daher immer das Ergebnis zahlreicher – auch unbeobachteter – Einflüsse sein. Die Identifikation eines kausalen Einflusses des sozialen Umfeldes stellt sich daher als große Herausforderung dar. In seinem viel zitierten Papier hat Manski (1993) zwischen drei verschiedene

Formen des Zusammenhangs zwischen dem eigenen Verhalten und den Eigenschaften des Umfelds differenziert:

Korrelation

„correlated effects, wherein individuals in the same group tend to behave similarly because they have similar individual characteristics or face similar institutional environments.“ (Manski 1993, S. 533)

Surveys basieren zwar häufig auf einer zufälligen Auswahl von Personen. In welchem Umfeld sich aber eine Person befindet, unterliegt keineswegs einer zufälligen Auswahl. Tendenziell teilt eine Untersuchungsperson viele Eigenschaften mit ihrem Umfeld. Das Untersuchungsobjekt und seine Peergruppe haben damit ähnliche Präferenzen bzw. Eigenschaften; die *Herkunft* dieser Ähnlichkeit kann entweder auf die Freunde oder aber auch auf Selbstselektionseffekte bzw. heterogene Präferenzen zurückzuführen sein: Der (Vorsorge) planende Partner etwa mag dazu motivieren, selbst über Planungen nachzudenken; aber möglicherweise heiraten planerische Menschen eher Menschen, die der Planung selbst nicht ganz abgeneigt sind. Ein positiver Peer Effekt ist deshalb noch nicht zwingend auch ein Kausaleinfluss, sondern kann sich immer auch als ein statistisches Artefakt darstellen.

Kontexteffekte

„exogenous (contextual) effects, wherein the propensity of an individual to behave in some way varies with the exogenous characteristics of the group“ (Manski 1993, S. 532)

Selbst nach einer sorgfältigen Kontrolle individueller Eigenschaften kann es zu verzerrten Schätzern für die Peer-Effekte kommen, wenn ein auf der Kontextebene angesiedelter Faktor sowohl auf die untersuchte Person als auch auf deren Umfeld wirkt. In diesem Fall bewirken kontextspezifische Umweltbedingungen ebenfalls eine Korrelation zwischen dem Peergruppenverhalten und dem Verhalten des Untersuchungsobjekts, ohne dabei einen Kausaleffekt der Peers darzustellen.⁵⁷ Es kann z.B. die gemeinsame Teilnahme an einer Veranstaltung sein und

⁵⁷ Kontexteffekte können allerdings auch soziale Effekte sein. Nur wirkt dann ein bestimmter sozialer Effekt sowohl auf das Untersuchungsobjekt als auch auf die erhobene Peergruppe.

nicht der soziale Einfluss einer nahe stehenden Person, die jemanden zu einer bestimmten wirtschaftlichen Handlung (dem Kontrahieren eines Anlageprodukts) motiviert.

Endogene (Peer)Effekte

„endogenous effects, wherein the propensity of an individual to behave in some way varies with the behaviour of the group“ (Manski 1993, S. 532)

Nur in der letzten der drei Gruppen kann tatsächlich von einem Zusammenhang gesprochen werden, bei dem das Verhalten des Umfelds direkt das Verhalten einer Person beeinflusst. Mehrere kausale Mechanismen sind dabei möglich: Denkbar ist zunächst ein direkter Einfluss der Peers auf das eigene Verhalten über einen bestimmten, auf die Peergroup begrenzten, *Informationsfluss*; die Sozialkapitalforschung widmet sich diesem Thema seit Langem (e.g. Granovetter 1973; Burt 1992). Weiterhin kann über spezifische in der Peergruppe etablierte *Normen* (und dazugehörige Sanktionsmechanismen) eigenes Verhalten durch das der Peers beeinflusst werden (Homans 1978, S. 72-99; für altersvorsorgespezifische Anwendungen: Croy/Gerrans/Speelman 2010).

Kurzum: Bei der Identifizierung von Netzwerk- und Beratereinflüssen im Bereich der privaten Altersvorsorge geht es darum auszuschließen, dass ein beobachteter Zusammenhang zwischen dem Umfeld und dem eigenen Vorsorgeverhalten nicht fälschlicherweise durch einen nicht beachteten Kontexteffekt hervorgerufen wurde oder einfach nur eine Korrelation darstellt.

Lösungsansätze für das Selbstselektionsproblem

Quasi-Experimentelle Ansätze

Eine experimentelle Untersuchungsanordnung wäre der methodisch überzeugendste Weg zur Lösung des Selbstselektionsproblems. Bei einer experimentell veranlassten zufälligen Zuordnung der einzelnen Untersuchungsobjekte zueinander könnten Selbstselektionsprozesse ausgeschlossen und die Umweltbedingungen in verschiedenen Kontrollgruppen umfassend kontrolliert werden (allgemein: Diekmann 2008, S. 329-372). Zwar ist eine experimentelle Anordnung für die Untersuchung von Altersvorsorgeentscheidungen aufgrund des langfristigen Charakters dieser Entscheidungen so gut wie unmöglich; allerdings haben einige Forschungsarbeiten mittels quasi-

experimenteller Anordnungen versucht, das Selbstselektionsproblem methodisch in den Griff zu bekommen.

Die Untersuchungen von Brown/Laschever (2010), Duflo/Saez(2003), Beshears et al. (2010) und Bailey et al. (2004) verfolgen einen solchen Ansatz: Entweder wird eine spezifische Altersvorsorge-situation konstruiert, bei der das soziale Umfeld nach einer Zufallsauswahl variiert; oder man versucht, Umwelteinflüsse im Gefolge von außen eingetretener Änderungen zu identifizieren (z.B. rentenpolitische Reformen o.ä.). In Beshears et al. (2010) werden in einem großen amerikanischen Betrieb Hinweise zu Möglichkeiten der Teilnahme an Programmen für steuervergünstigte Altersvorsorge per Zufallsauswahl an einzelne Personen versandt; einige dieser Personen erhielten Informationen über die Teilnahmequoten der Kollegen. In der Studie wurde untersucht, ob es für Personen mit 'Peer-Informationen' eine höhere Wahrscheinlichkeit der Programmteilnahme gab. Durch die zufällige Verteilung dieser Information ist eine Selbstselektion der Probanden ausgeschlossen. Brown/Laschever (2010) wiederum nutzen die Effekte zweier unerwarteter sozialpolitischer Reformen für einen quasi-experimentellen Ansatz. Anhand einer großen Lehrerpopulation nah dem Ruhestandsalter versuchen sie, den Einfluss der Übergänge in Rente bei Kollegen auf den eigenen Rentenübergang zu modellieren und durch die finanziell unterschiedlichen Auswirkungen Selbstselektionseffekte von Lehrern auf bestimmte Schulen isolieren. Mit dieser Untersuchungsanordnung konnten sie zeigen, dass die finanziellen Auswirkungen der Reformen selbst bei Personen wirkten, für die es keine neuen finanziellen Anreize gab.

Eine wesentliche Ursache dafür, dass quasi-experimentelle Ansätze nur selten in der Vorsorgeforschung Anwendung finden, liegt in den hohen Anforderungen an die Daten. Die für experimentelle Anordnungen notwendigen selektiven Anreize, die es ermöglichen, zwischen Peer-Effekten und Korrelation- bzw. Kontexteffekten zu unterscheiden, stellen hohe Anforderungen an die Datenerhebung und lassen sich mit bereits vorhandenen Surveys kaum konstruieren.

Instrumentalvariablenansatz

Mehrere Ansätze zielen darauf ab, das Selbstselektionsproblem allein mit statistischen Methoden zu kontrollieren. Statistisch gesprochen besteht das Selbstselektionsproblem aus einer Korrelation

zwischen der interessierenden unabhängigen Variable und dem Fehlerterm.⁵⁸ Der Instrumentalvariablenansatz stellt eine Möglichkeit dar, diese unzulässige Korrelation mit statistischen Mitteln aufzulösen. Er hat den Vorteil, dass keine großen Anforderungen an die erhobenen Daten gestellt werden: Weder ist eine experimentelle Untersuchungsanordnung nötig, noch sind Längsschnitterhebungen zwingend. Allerdings hängen die Ergebnisse der Instrumentalvariablen-schätzung sehr stark von der Auswahl des Instruments ab.

Notwendig ist es, eine Variable/Variablen zu finden, die zwar mit der endogenen Variable (soziales Umfeld) korreliert/en, jedoch nicht mit dem Fehlerterm.⁵⁹ Die Korrelationsbedingung lässt sich leicht statistisch überprüfen und ist daher unproblematisch. Viel schwieriger ist es abzuschätzen, ob das Instrument nicht mit dem Fehlerterm korreliert, da dieser unbeobachtete (und auch nicht erhobene) Heterogenitäten beinhaltet.

Um das an einem Beispiel deutlich zu machen: Soll der Partnereinfluss bei Vorsorgeentscheidungen gemessen werden, ist eine Variable notwendig, die zwar mit der Vorsorgeentscheidung des Partners korreliert, aber gleichzeitig unabhängig von *vermuteten* Selbstselektionsmechanismen ist. Das Einkommen des Partners könnte eine mögliche Variable sein, die zwar die Vorsorgeentscheidung des Partners beeinflusst, aber nicht mit den bei beiden Partnern ähnlichen Vorsorgementalitäten zusammenhängt. Die Wahl eines passenden Instruments (in unserem Beispiel: das Partnereinkommen) basiert auf der Annahme, dass dieses mit dem vermuteten Selektionsmechanismus (Sparmentalität) möglichst unkorreliert ist. Es obliegt dabei dem Forscher einzuschätzen, ob dies der Fall ist oder nicht. Beispielsweise ließe sich beim Partnereinkommen unmittelbar einwenden, dass im Fehlerterm statt der Sparmentalität eine unbeobachtete Variable wie die Ausrichtung auf finanziellen Erfolg den inkonsistenten Schätzer hervorruft. In diesem Fall wäre auch das Instrument mit dem Fehlerterm korreliert und der Effekt verzerrt.⁶⁰

Die Studie von Henkens (1999) versucht beispielsweise, den Einfluss des Partners auf Frühverrentung mit der Einstellung des Partners zur Frühverrentung zu messen. Hier wird schon deutlich,

⁵⁸ Das heißt für unseren Problemzusammenhang: Der wahre Einfluss des sozialen Umfelds ist dadurch verzerrt, dass ein Teil des Fehlers (also die *unerklärte* Abweichung von einer möglichen Regressionsgeraden) fälschlicherweise als Einfluss des sozialen Umfelds ausgewiesen (also zur Erklärung des betrachteten Phänomens herangezogen) wird.

⁵⁹ Genauer: Das Instrument muss mit der endogenen Variable *unter Kontrolle* der anderen exogenen Variablen korrelieren (Wooldridge 2010, S. 90).

⁶⁰ Statistisch durchgeführt wird der Instrumentalvariablenansatz durch eine zweistufige lineare Regression (Two-Stage-Least-Square bzw. 2SLS) mit dem Ziel, die endogene Peervariable durch eine auf den Instrumenten basierende Schätzung zu ersetzen. In einer ersten Stufe werden sämtliche exogenen Variablen des Modells samt den Instrumenten benutzt, um die endogene Variable (sozialen Effekt) zu schätzen. In einem zweiten Schritt wird das Ausgangsmodell geschätzt, nur dass statt der endogenen Variable der Schätzwert aus der ersten Stufe verwendet wird.

dass die Wahl eines Instruments nicht einfach ist. So bleibt in besagter Studie unklar, ob dieses Instrument tatsächlich die Selbstselektion innerhalb von Partnerschaften ausschließt. Es wird schnell erkennbar, dass die tatsächliche Passgenauigkeit des Instruments nur sehr bedingt festgestellt werden kann. Der Instrumentenvariablenansatz beruht auf bestimmten Annahmen, die nicht selten ad hoc aufgestellt und dann zu weitreichenden inhaltlichen Schlüssen herangezogen werden (Mouw 2006, S. 92ff).

Kontrollvariablenansatz

Der klassische Weg, das Selbstselektionsproblem statistisch einzugrenzen, ist der der Integration geeigneter Kontrollvariablen. Wenn genau jene Effekte kontrolliert werden, die die Selbstselektion hervorrufen (um beim vorherigen Beispiel zu bleiben: z.B. die Vorsorgementalität), dann kann der kausale Einfluss des sozialen Umfelds freigelegt werden. Es ist leicht ersichtlich, welche Probleme dieser Ansatz mit sich bringt: Erstens müssen diese vermuteten Selektionsmechanismen umfassend erhoben worden sein, um sie statistisch zu kontrollieren. Zweitens sind die Kenntnisse über die Selektionsmechanismen nur unvollständig – es ist also nie klar, ob weitere unbekannte Störgrößen den Effekt verzerren. Der Kontrollvariablenansatz ist insofern eine Ergänzung, um das Selbstselektionsproblem mithilfe statistisch erhobener Daten einzugrenzen. Er wird von allen oben rezipierten Studien auch in dieser Weise benutzt.

Fixed-Effects Modelle

Die bisher beschriebenen Herangehensweisen zur Eingrenzung des Selbstselektionsproblems lassen sich ohne Weiteres auf Querschnittsdatensätze anwenden. Deutlich bessere Möglichkeiten bieten sich im Rahmen von Paneldaten, bei denen einzelne Untersuchungseinheiten über mehrere Zeitpunkte hinweg beobachtet werden. Hierbei kann das Selbstselektionsproblem mithilfe von sog. Fixed-Effects Modellen effektiv angegangen werden. Ausgangspunkt bei der Diskussion des Problems verzerrter sozialer Effekte war die Feststellung, dass es aufgrund von Selbstselektionsprozessen zu einer Häufung ähnlicher Merkmalsstrukturen innerhalb verschiedener sozialer Gruppen kommt. Im Rahmen von Panelanalysen lassen sich nun aber nicht nur verschiedene Personen untereinander vergleichen, sondern auch dieselben Individuen im Zeitverlauf. Fixed-Effects Modelle machen sich diese Möglichkeiten zunutze, indem die Koeffizienten allein aus

mittleren Veränderungen bei ein und denselben Individuen über die Zeit geschätzt werden (Giesselmann/Windzio 2012).⁶¹ Die unbeobachtete Selbstselektion ist insofern unproblematisch, da nunmehr für jede Untersuchungseinheit modelliert wird, welchen Einfluss eine Änderung des sozialen Umfeldes über die Zeit auf *diese* Untersuchungseinheit hat.

Erneut wollen wir dies an einem Beispiel mit Bezug zum Thema Altersvorsorge illustrieren: Da davon auszugehen ist, dass eine Person und ihr Partner in bestimmten Aspekten ähnliche Eigenschaften aufweisen (z.B. hinsichtlich der Vorsorgeaffinität), kann von der Beobachtung einer höheren Altersvorsorgeneigung bei Personen, deren Partner ebenfalls Vorsorge betreibt, noch nicht auf einen kausalen sozialen Effekt geschlossen werden. Mittels eines Fixed-Effects Modells werden jetzt aber nur Veränderungen bei den Untersuchungsobjekten *über die Zeit* verglichen. Das heißt, *zeitkonstante* Eigenschaften wie der individuelle Geschmack, bestehende Vorsorgeaffinität usw. können das Schätzergebnis nicht mehr verzerren. Statt den sozialen Effekt aus dem Vergleich von Personen mit bzw. ohne vorsorgenden Partner zu schätzen, wird für einen bestimmten Untersuchungszeitraum geprüft, welchen Einfluss der Abschluss eines Sparvertrags beim Partner auf die (nachfolgende) Vorsorgepraxis der Untersuchungsperson hat. Diesbezüglich sind etwa zwischen den Personen schwankende Vorsorgeaffinitäten irrelevant. Innerhalb der Sozialkapitalforschung wird deshalb der Fixed-Effects Ansatz als der am besten geeignete Ansatz zur Untersuchung sozialer Umwelteinflüsse betrachtet (Mouw 2003; Mouw 2006). In der Statistik-bezogenen Methodensliteratur ist diese Ansicht ebenfalls weit verbreitet: Fixed-Effects-Modellierungen werden von vielen Autoren als die zuverlässigste Methode zur Identifikation von Kausalzusammenhängen betrachtet (Brüderl 2010; Giesselmann/Windzio 2012).

Wenngleich Selbstselektionseffekte mit Hilfe von Fixed-Effects Modellen am effektivsten ausgeschlossen werden können, so gibt es doch auch hier bestimmte Probleme. Zum Ersten ist die Stärke des Modells, die Analyse auf intraindividuelle Effekte zu begrenzen, gleichzeitig seine Schwäche: Zeitkonstante Variablen können nicht berücksichtigt werden, selbst wenn sich diese im Zentrum des Forschungsinteresses bewegen (Allison 2009, S. 6-19). Was unsere Fragestellung(en) anbelangt, so gibt es tatsächlich gute Gründe, bei auch Unterschiede zwischen einzelnen Individuen zu berücksichtigen. Wie die Rezeption des Forschungsstands bereits erkennen ließ und auch bei den nachfolgenden qualitativen Auswertungen deutlich werden wird, wirkt das soziale Umfeld auch über die Vermittlung bestimmter Normen und Vorstellungen, die teilweise über lange Zeiträume einsozialisiert und – statistisch betrachtet – zeitkonstant sind. Für die Analyse solcher Einfluss-

⁶¹ Der Begriff „Fixed Effects“ bezieht sich also auf die Fixierung der *zeitkonstanten* individuen-spezifischen Effekte.

faktoren ist eine direkte Fixed-Effects Modellierung nicht möglich.⁶² Zum Zweiten können *zeitvariable* Einflüsse die Befunde noch immer erheblich verzerren. Auch hier sind ohne Weiteres Konstellationen denkbar, in denen soziale Effekte falsch erfasst werden. Die Abhängigkeit des partnerschaftlichen Verhaltens beispielsweise wäre auch in einem Fixed-Effects Modell fehlerhaft, wenn unbeobachtete externe Einflussgrößen über die Zeit *sowohl* das Verhalten des Befragten *als auch* das seines Partners verändern (z.B. der gemeinsame Besuch eines Vorsorgeseminars). Auch Änderungen der Förderbedingungen bei der Riester-Rente, die auf beide Parteien wirken, wirken potenziell parallel. Der Fixed-Effects Ansatz allein ist in solchen Fällen keine adäquate Untersuchungsmethode; er muss mit anderen Verfahren kombiniert werden. Als effizient erweist sich hier die Kombination mit dem Kontrollvariablenansatz, in dem *zeitvariable* Effekte berücksichtigt werden.

Fazit

Zusammenfassend erscheint für die quantitative Analyse sozialer Umwelteinflüsse auf den Umgang mit der Altersvorsorge wesentlich, dass methodische Schwierigkeiten bei der Identifikation dieser Einflüsse forschungsstrategisch bewältigt werden müssen – hier v.a. der Umstand, dass das Umfeld von Untersuchungsobjekten in punkto persönlicher Neigungen ähnliche Eigenschaften aufweisen kann wie die Personen, für die Umfeldeinflüsse geschätzt werden sollen. Wir haben dieses Selbstselektionsproblem und verschiedene Varianten seiner methodisch-statistischen Eingrenzung diskutiert. Die Betrachtung der einzelnen Verfahren macht deutlich, dass bei keinem Verfahren das Selbstselektionsproblem komplett ausgeschlossen werden kann. In der Praxis müssen verschiedene Verfahren kombiniert werden, um robuste Ergebnisse zu erzielen, wie schon der eingangs referierte Forschungsstand zur realen Vorsorgepraxis der Bürger deutlich gemacht hat. Am effektivsten ist die Analyse von Längsschnitterhebungen im Rahmen von Fixed-Effects Modellierungen, da damit zumindest alle zeitkonstanten verzerrenden Effekte ausgeschlossen werden können; wir werden daher unsere Analyse, sofern möglich, auf solche Modellierungen stützen.

⁶² Über die Modellierung von Interaktionseffekten kann man zeitkonstante Merkmale allerdings im Zusammenspiel mit anderen zeitvariablen Variablen berücksichtigen (Allison 2009, S. 37-39). Sofern möglich werden wir von diesen Modellierungsmöglichkeiten auch Gebrauch machen.

Datenbasis

Zur Bearbeitung des quantitativen Teils unserer Untersuchung stehen zwei Panel-Surveys zur Verfügung: zum einen die SAVE-Studie zum Spar- und Altersvorsorgeverhalten in Deutschland und zum anderen das sozioökonomische Panel (SOEP). Beide Datensätze sollen hier kurz vorgestellt werden.

SAVE

Die SAVE Studie ist ein relativ junges Panel, das mittlerweile vom *Munich Centre for the Economics of Aging* administriert wird (zur Studie: Börsch-Supan et al. 2008). Die erste der jährlichen Erhebungswellen fand im Jahr 2001 statt und erfasste detaillierte Informationen zum Spar- und Altersvorsorgeverhalten. Neben umfassenden Informationen zur materiellen Lage enthält das Panel auch detaillierte Fragen zu subjektiven Einstellungen der Befragten. Das Sample ist bevölkerungsrepräsentativ und schwankt in der Anzahl der teilnehmenden Haushalte zwischen 1800 und 3500. Die bei Finanzfragen insgesamt erhöhte Neigung, Auskünfte zu verweigern, schlägt sich in einer gegenüber dem SOEP (s.u.) deutlich höheren Panelmortalität nieder, sodass über den gesamten Untersuchungszeitraum hinweg nur für einen geringen Anteil der Haushalte Informationen zur Verfügung stehen. Im Datensatz selbst wurde das bei der Thematisierung finanzieller Angelegenheiten virulente Problem häufig fehlender Werte durch eine vom Datensatzanbieter durchgeführte multiple Imputation des gesamten Datensatzes gelöst.⁶³ Die aus den fehlenden Werten resultierende Unsicherheit wird in den multivariaten Modellen jeweils berücksichtigt.

Für unsere Auswertung von besonderem Interesse sind die zusätzlichen Erhebungen zum sozialen Umfeld der Befragten. Hinsichtlich der Analyseeinheit weist die SAVE-Studie eine inhaltlich zwar gerechtfertigte, methodisch aber nicht unproblematische Struktur auf. Die materielle Ausstattung wurde weitestgehend auf Haushaltsebene erhoben, ohne dass eine individuelle Zuordnung innerhalb

⁶³ Bei der multiplen Imputation werden Datenlücken im Rekurs auf andere im Datensatz vorhandener Angaben gefüllt. Daraus folgen jeweils komplette Datenreihen ohne Fehlwerte. Das besondere an der multiplen Imputation gegenüber anderen Verfahren der Fehlwertbehandlung ist, dass die Fehlwerte mehrmals ersetzt werden – jeweils ergänzt um einen Zufallsfehler. Man erhält dadurch mehrere komplette Datenreihen. Durch die simultane Auswertung der einzelnen Imputationen kann die durch die Imputation erzeugte Unsicherheit der Schätzungen berücksichtigt werden (zur Methode siehe: Allison 2002; Royston 2004).

des Haushalts möglich wäre. Befragt wurde dabei in der Regel nur der Haushaltsvorstand. Variablen, die subjektive Wahrnehmungen oder Aspekte der sozialen Orientierungssuche betreffen, sind jedoch auf individueller Ebene angesiedelt. Für die Analysen ergibt sich damit das Problem, dass Individualmerkmale und Haushaltsmerkmale gleichzeitig modelliert werden müssen – mit der Folge möglicher Fehlschlüsse.

SOEP

Das Sozioökonomische Panel des *Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung* ist die bekannteste Deutsche Längsschnittserhebung (Wagner/Frick/Schupp 2007). Bereits seit 1984 werden in jährlichen Abständen Haushalte bzw. deren einzelne Haushaltsmitglieder umfassend befragt.⁶⁴ Der Abschluss eines Riester-Vertrags ist in den Wellen 2004, 2006, 2007, 2010 auf Individualebene erhoben worden. Somit bildete das Zeitfenster der Jahre 2004-2010 die Grundlage für unsere Auswertungen. Die ebenfalls repräsentative Stichprobe ist, verglichen mit dem SAVE-Datensatz, deutlich umfangreicher und umfasst im Untersuchungszeitraum etwa 12.000 Haushalte mit über 20.000 befragten Personen. Hinsichtlich unseres Forschungsinteresses bietet das SOEP zwar deutlich weniger Parameter zur individuellen Einstellung und dem auf finanzielle Angelegenheiten bezogenen Verhalten des Umfelds; dafür weisen die Daten einen großen Stichprobenumfang auf, in Verbindung mit einer sehr stabilen Panelstruktur und umfassenden Informationen über die sozioökonomische Lage der Haushalte bzw. aller Haushaltsmitglieder.

Beide Datensätze werden im Laufe der Arbeit für die Bearbeitung unserer verschiedenen Fragestellungen herangezogen. Dabei ist jeweils nur ein Teil der Stichprobengrößen relevant, insbesondere aufgrund des Umstands, dass nicht jeder Bürger die Voraussetzungen zur staatlichen Förderung im Rahmen der Riester-Rente erfüllt. Wir werden daher die relevanten Stichproben der einzelnen Datensätze und die im Interesse stehenden Variablen weiter unten einzeln vorstellen (Kapitel 7).

⁶⁴ Die in dieser Arbeit verwendeten Daten des Sozioökonomischen Panels (SOEP) wurden vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) bereitgestellt

4.2 Auswertungsstrategie im Rahmen eines Mixed-Method-Designs

Die im nachfolgenden fünften Kapitel vorgenommene inhaltliche Aufbereitung unserer Forschungsergebnisse erfolgt im Sinne eines qualitativ-qualitativ-quantitativen Untersuchungsdesigns. Diese sequenzielle Darstellung spiegelt zwar nicht den mehrstufigen Forschungsprozess wider, erleichtert aber die Vermittlung der Befunde. Wie bereits erläutert, folgt unsere Untersuchung dem methodologischen Ansatz eines Mixed-Method-Designs (Tashakkori/Teddlie 1998), bei dem die Kombination der einzelnen Methoden auf den übergeordneten Forschungsgegenstand 'Vorsorgepraxis' ausgerichtet ist. In diesem Abschnitt wird beschrieben, welche systematischen Möglichkeiten es im Hinblick auf die Verknüpfung der verschiedenen Datengrundlagen und -analysen gibt. Unser Vorgehen ist dabei als forschungspragmatisch in dem Sinne zu verstehen, dass wir die einzelnen Methoden nicht als paradigmatisch und damit inkommensurabel betrachten, sondern uns durch deren Kombination ein umfassenderes Verständnis jenes sozialen Prozesses versprechen, aus dem eine konkrete Praxis (die der individuellen Altersvorsorge) emergiert (Tashakkori/Newman 2010, S. 514).

Bei der Konzeption unseres Forschungsvorhabens hat sich in der Tat schnell gezeigt, dass eine monomethodische Herangehensweise unzureichend sein würde (ebenda). Bei einer ausschließlich quantitativen Auswertung wäre es – zumal angesichts der vorliegenden Daten – unmöglich, die Qualität sozialer Netzwerke und deren konkretes Zusammenspiel abzubilden. Abgesehen davon, dass es zu dem von uns betrachteten Problemfeld schlicht an forschungsanleitenden Hypothesen mangelt, eröffnet der qualitative Zugang auch Einblicke in die Tiefenstruktur jener sozialen Mechanismen, die das Zusammenspiel zwischen den Sozialsphären bestimmen. Im Rahmen einer rein qualitativen Vorgehensweise wiederum lässt sich der Einfluss von Kontextfaktoren nicht handfest machen – die Größenordnung eines qualitativ entdeckten und für ein gegebenes Sample plausiblen Phänomens muss zwangsläufig im Dunkeln bleiben. Gleiches gilt für Sachverhalte, die von den Untersuchungsobjekten nicht reflektiert werden. Darüber hinaus betrifft das oben (in Kapitel) beschriebene Selbstselektionsproblem auch qualitative Untersuchungen; mit einer rein qualitativen Auswertung ließen sich dementsprechend Selbstselektionsprobleme methodisch mindestens ebenso schwer kontrollieren wie dies bei quantitativen Designs der Fall ist.

Diskussionen über Möglichkeiten und vor allem Grenzen der Integration verschiedener Methoden und Datenquellen sind zum einen unter der Überschrift „Triangulation“ (Flick 2008) und zum anderen mit dem Stichwort Mixed-Method-Designs (Tashakkori/Newman 2010) geführt worden. Insbesondere die frühen Ansichten, Triangulation eigne sich zur umfassenden Kreuzvalidierung

empirischer Gegenstände, indem verschiedene Methoden kombiniert die empirische Realität widerspiegeln können, waren häufig Gegenstand von Kritik: sie seien Ausdruck eines naiven erkenntnistheoretischen Realismus, dem zu Folge eine objektive Realität lediglich von verschiedenen Perspektiven betrachtet werden müsse, um ein authentisches Gesamtbild zu zeichnen (z.B. Flick 2008, S. 310-311).

Die in unserem Fall vorliegende Kombination *verschiedener Erhebungsmethoden* und *unterschiedlicher Datengrundlagen* macht die Reflexion über deren methodologische Integration besonders wichtig. Aus der jüngeren Diskussion um das Triangulationskonzept wird deutlich, dass die reine Validierung der Forschungsergebnisse durch die Methodenkombination nicht unproblematisch ist. Durch die Anwendung verschiedener Methoden auf eine inhaltliche Fragestellung können sich diese Methoden jedoch jeweils *ergänzen*. Statt einer umfassenden Validierung lässt sich damit ein alternatives Ziel des Methodenmixes formulieren (Kelle/Erzberger 2008): Die Generierung wissenschaftlich interessanter Unterschiede.

Angesicht dieser Gemengelage sollte im Vorfeld einer empirischen Studie geklärt werden, welche Funktion die verwendeten Datenquellen in einem gegebenen Untersuchungsdesign jeweils erfüllen. Wir gehen wir im Grundsatz davon aus, dass sich die einzelnen methodischen Ansätze in einem gemeinsamen Design integrieren lassen (vgl. Kelle 2009). Im Forschungsprozess wurden dazu die einzelnen Erhebungsinstrumente entsprechend eng aufeinander abgestimmt. Ausgehend von unserer Untersuchungsfrage nach Charakter und Gestalt von Orientierungsprozessen im Bereich privater Altersvorsorge und auf Basis glaubwürdiger Befunde, denen zufolge diese Prozesse häufig anders als rational geplant ablaufen, wurde im qualitativen Teil eine Fallauswahl mithilfe eines theoretischen Samplings getroffen; mangelnde kognitive Fähigkeiten sollten als möglicher Einflussfaktor von vornherein ausgeschlossen werden. Damit konnten wir nicht nur einen engeren Zuschnitt für die Beantwortung unserer Forschungsfrage erreichen, sondern auch das Fundament für die Integration der beiden qualitativen Untersuchungsteile legen, da die Experten der Verbraucherzentralen unter dem Strich nur über Erfahrungen mit relativ gut informierten Verbrauchern berichten können (siehe Kapitel 4.1.2).

In der Auswertungsphase wurden die einzelnen Untersuchungsbefunde in mehreren Reflexionschleifen aufeinander bezogen. Es hat sich gezeigt, dass sich durch die Integration der unterschiedlichen Methoden wenigstens punktuell Validierungsprobleme der einzelnen Verfahren beheben ließen; zudem konnten Antworten auf durch die eine Methode unbeantwortete Fragen durch die jeweils andere Methode geliefert werden, wodurch neuerliche Reflexionsschleifen ausgelöst wurden. In der unten folgenden Auswertung ist dieser Forschungsprozess sicherlich nur bruch-

stückhaft zu erkennen, da wir einer inhaltlich stringenten Präsentation der Forschungsergebnisse eine höhere Priorität zumessen wollten als der 'sauberen' Rekonstruktion eines weit verästelten, rekursiven Erkenntnisprozesses.

Das Mixed-Method-Design hat sich auch deswegen als sehr fruchtbare Forschungsstrategie erwiesen, weil den Auswertungsprozessen auf Basis einer einzigen Datenquelle zum Teil enge Grenzen gesetzt waren. Angesichts der Tatsache, dass das quantitative Material aus bereits erhobenen Surveys besteht, gab es keine Möglichkeiten zu einer eigenständigen Operationalisierung. Daraus resultieren zum einen massive Validierungsprobleme, die sich erst mithilfe qualitativer Daten kritisch einordnen lassen. So konnten wir die quantitative Proxy-Operationalisierung von Beraterkontakten und cross-selling Phänomenen mithilfe qualitativer Daten fundieren und letztere als relevante 'Prozessvariable' des Vorsorgemarktes identifizieren (siehe Kapitel 5.1.4). Zum anderen bietet – ganz im Sinne eines Kombi-Designs – das Interviewmaterial zahlreiche Hinweise auf bisher unbekannte Hypothesen, die wiederum quantitativ reflektiert werden konnten. Das qualitative Material konnte darüber hinaus in den jeweiligen Projektphasen genutzt werden, um mit dem zur Verfügung stehenden quantitativen Material völlig unzugängliche Elemente des Vorsorgeprozesses näher zu beleuchten.

Die Experteninterviews haben aufgrund des spezifischen Zuschnitts der Daten eine weniger prominente Rolle im Erkenntnisprozess. Sie geben wichtige Hinweise auf die Relevanz bestimmter Beobachtungen, wenngleich sie kaum tiefenscharfe Informationen zu den Analysegegenständen freilegen konnten. In einer Kombination mit den anderen Datenquellen haben sie jedoch dazu beigetragen, das Handlungsfeld der privaten Vorsorge präziser auszuleuchten – denn vor allem mit der Vogelperspektive auf größere Handlungszusammenhänge lässt sich das Zusammenspiel einzelner Prozesselemente sinnvoll abbilden (vgl. Kelle 2009, S. 283-290).

5 Qualitative Befunde

5.1 Der Prozess der Orientierungssuche

In einem nächsten Schritt möchten wir die sozialen Sphären der Probanden im Hinblick auf Meinungsbildungsprozesse und Wirkungsmechanismen beim Zugang zu privater Altersvorsorge systematisch erschließen und so die sozial eingebettete Orientierungssuche unserer Vorsorgesubjekte durchleuchten. Im Anschluss an die Deskription und Einordnung der einzelnen Sphären geht es dann auch um die Wechselwirkungen zwischen diesen.

Methodische Hinweise

Zur Analyse haben wir sämtliche Interviewpassagen ausgewertet, in denen die Gesprächspartner beschreiben, woher und wie sie Informationen über (ihre) Altersvorsorge generieren. Im Anschluss wurden diese Angaben nach der Qualität, die den Informationen zugemessen wurde, ausdifferenziert: lose Hinweise, konkrete Sachinformationen, direkte Erfahrungen anderer, Hinweise, Empfehlungen, Mitentscheidung. Es zeigt sich, dass die einzelnen Sozialsphären hinsichtlich der Qualität der Informationen systematisch variieren.

Interviewsequenzen sind wie folgt dargestellt: **I**[Ziffer] = Interviewte/r, mit Angabe der Absatznummer des Transkripts; **F** = Forscher/in als Interviewleiter/in; **EI**[Ziffer] = Experte/in mit Zeitsequenz des Interviews

Um die Befunde in ihrer Allgemeinheit besser einordnen zu können, werden die einzelnen Sphären der Orientierungssuche jeweils mit den Aussagen der Experteninterviews in Beziehung gesetzt. Dadurch können wir eine gewisse Verallgemeinerung der Beobachtungen durch Experten im Feld erreichen. Die Möglichkeiten der Generalisierung sind dabei allerdings beschränkt, da hier Informationen über die Orientierungssuche meist nur im Kontext früherer Anlageentscheidungen kurz thematisiert wurden. Soziale Erfahrungen, die nicht unmittelbar mit einer Vorsorgeentscheidung verknüpft sind, sind den Experten kaum zugänglich. Der aus den Experteninterviews insgesamt hervorgehende Eindruck, soziale Kontakte wie Freunde, Familie und Kollegen spielten für Vorsorgeentscheidungen nur eine untergeordnete Rolle, kann daher nicht von vornherein als valider Indikator für Prozesse der Orientierungssuche gesehen werden. Eher zu vermuten ist, dass solche Prozesse für das Beratungsgeschehen selbst kaum relevant sind und hier entsprechend wenig Informationen ausgetauscht werden.⁶⁵

⁶⁵ Diese Überlegungen werden auch durch das Material gestützt. Soziale Netzwerke werden von den Experten immer dann als wichtige Ressource eingestuft, wenn es Verknüpfungen zwischen dem privaten Netzwerk und Beratern gibt und daraus erklärungsbedürftige Entscheidungen im Hinblick auf die Altersvorsorge erwachsen.

In Übereinstimmung mit Differenzierungen, die sich in der (eingangs ausgewerteten) Forschungsliteratur finden, wird analytisch zwischen folgenden Sozialsphären unterschieden: Familie (inklusive Partner), Freunde, Kollegen, Berater. Zur genaueren Einschätzung der Qualität, die den Informationen zugemessen wird, haben wir zudem Hinweise über medial vermittelte Informationen, die in die Orientierungssuche einfließen, mit in unsere Auswertung einbezogen.

5.1.1 Familie und Partner

Infolge unseres auf jüngere Personen gerichteten Samplings wenig überraschend zeigt sich die Familie (Eltern eingeschlossen) als ein wesentlicher Bezugspunkt für das Denken und Handeln in puncto Altersvorsorge. Sie erfüllt in der Vorsorgepraxis eine zentrale Rolle und nimmt in vielerlei Hinsicht Weichenstellungen vor.⁶⁶ Dabei ist zunächst die Selbstverständlichkeit augenfällig, mit der auf Familienmitglieder Bezug genommen wird:

F[orscher]: „Mit wem und worüber sprichst du, wenn es um langfristiges Sparen geht?“

I[interviewte]17: „Also, ja. Ganz klar, mit meinen Eltern. Also vor allem mit meinem Papa.“ (94f)

Insbesondere für die jüngeren Interviewten bilden die Eltern eine zentrale Referenz. Eltern erscheinen gleichzeitig in Fragen der Geldanlage und Finanzplanung als *vertrauenswürdig* und *kompetent* – wenngleich sie sich im Hinblick auf die Altersvorsorge häufig in einer anderen Lebenslage befinden. Im Fall von I3 geht der familiäre Einfluss sogar soweit, dass die Probandin zusammen mit ihrer Mutter einen Beratungstermin bei der Bank wahrnimmt:

F: „Mit wem und worüber sprichst du, wenn es um langfristiges Sparen geht?“ **I3:** „Ja. Also auf jeden Fall mit meiner Mutter. Dann so, was hältst du davon, was meinst du. Also so, dass sie sagt, ja, wenn du willst, dann informieren wir uns gemeinsam. Weil vier Ohren hören ja sowieso immer mehr als zwei. Und mit der mache ich das zusammen.“ (261f)

Die Familie als Bezugspunkt scheint dabei fallübergreifend mit *langjährigen* Erfahrungshorizonten verknüpft. Die bei I3 vorzufindende intensive Auseinandersetzung mit konkreten Produkten manifestiert sich in anderen Interviews eher als allgemein vorhandenes Wissen über die Organisation von Altersvorsorge. Die langjährigen Erfahrungen können sich dann entweder darin niederschlagen, dass bestimmte Berater oder Vorsorgestrategien von vornherein als einziger Weg

⁶⁶ Unter den 18 Interviews befinden sich nur 2, in denen die Familie/der Partner bei der Auseinandersetzung mit der Altersvorsorge eine nachrangige Rolle spielt.

zum Sparprodukt gesehen werden oder dass sie allgemeine Dispositionen zur Altersvorsorge prägen.

I7: „Und da hab ich gesagt, ich möchte mich auf jeden Fall selber über eine Riester-Rente informieren und gucken, ob ich das mache. Da sind Gespräche stattgefunden. Und dann eben auch so ein bisschen mit meinem Vater. ...Aber mein Vater hat mir schon halt auch so nach dem Motto vermittelt: Es kann nicht schaden, wenn du's machst.“ (84) **I7:** „Also, ich hab nicht bewusst danach gesucht. Also auch, als mein Vater eben dann sagte, der Typ von der Debeka kommt nächste Woche zu uns. Dann hab ich mit ihm gesprochen und gemeint, ja, dann können wir ja auch mal über die Riester-Rente sprechen.“ (82)

I6: „Ja wenn du als Kind beispielsweise Gespräche der Eltern, Großeltern und so weiter erlebst, die sich ja auch zu solchen Themen äußern, dann haben Kinder ja immer ihre Augen und Ohren offen, oder sie erleben aufgrund ihrer Biografie äh irgendwelche Dinge, also – mein Vater ist zum Beispiel früh verstorben, also bekam ich als Kind Halbwaisenrente... Und das hatte was positiv Assoziiertes, weil es nämlich ein Stück weit meine Existenz abgesichert hat.“ (93)

So betrachtet I7 Altersvorsorge zwar als ein Thema, dass sie selbst „auf jeden Fall“ angehen möchte, gleichzeitig wird aber die Prägung durch den Vater deutlich. Trotz des Anspruchs, die Vorsorge allein zu bewerkstelligen, wird der entscheidende Schritt zum Produktabschluss ebenfalls über den Vater organisiert. Die Rolle des Vaters wird dabei zwar als nicht sonderlich bedeutend dargestellt, gleichzeitig scheint sein effektiver Einfluss aber erheblich: Immerhin beraumt er einen Gesprächstermin mit einem Berater an, bei dem auch die Altersvorsorgeangelegenheiten der Befragten geklärt werden. Bei I6 wird in einer Reflexion der *sozialisatorische Einfluss* der Eltern als solcher thematisiert und auf die potenzielle Bedeutung biografisch einschneidender Erlebnisse verwiesen.

Eltern nehmen, wenn es um Finanzangelegenheiten geht, auch deshalb eine privilegierte Position im sozialen Umfeld ein, weil sie aufgrund eigener Erfahrungen bzw. Geschäftsverbindungen als zuverlässig eingeschätzte Berater (zu) kennen (meinen).⁶⁷ Gleichzeitig können sie *sanften Druck* auf die Probanden ausüben. Die Wichtigkeit, die unsere Gesprächspartner ihren Eltern im Rahmen des Vorsorgeprozesses zuweisen, schwankt dabei deutlich mit deren (wahrgenommener) Kompetenz. Während der *sozialisatorische Einfluss* noch unabhängig von der Kompetenz der Eltern wirken mag, verzichten einige Probanden explizit darauf, sich in Fragen der Altersvorsorge an die Familie zu wenden, weil diese als nicht kompetent eingestuft werden. Insgesamt fällt auf, dass Eltern insbesondere für junge Probanden ein wichtiger Bezugspunkt sind. Der Rückgriff auf sie scheint eine

⁶⁷ Zur Verknüpfung Berater – Familie siehe die Ausführungen weiter unten.

biografische Phase zu sein, die allerdings deshalb bedeutsam ist, da gerade junge Menschen im Fokus der Riester-Rente stehen.⁶⁸

Die bisher für den Personenkreis der Eltern gemachten Aussagen treffen auch auf andere Familienmitglieder zu (e.g. I16). Für ältere Personen wird – sofern vorhanden – der Partner zu einem zentralen Bezugspunkt, der ähnliche Wirkungen auslösen kann wie die Eltern bei Jüngeren. Auf der Basis eines für feste Partnerschaften erwartbaren Vertrauensverhältnisses kommt es zu einer gegenseitigen Bestärkung in Vorsorgeangelegenheiten; tendenziell werden konkrete Entscheidungen innerhalb der Partnerschaft abgestimmt.

Die diesbezüglichen Erwartungen scheinen in den Interviews dabei klar strukturiert zu sein. Im folgenden Interviewausschnitt deutet I3 an, inwiefern sie auf das Altersvorsorgeverhalten ihres Partners einwirken möchte, nachdem dieser sein Studium abgeschlossen haben wird:

I3: „Nee. Also ich, also wenn er jetzt dann fertig ist, dann wird' ich auch sagen, sieh' mal zu, dass du da was abschließt...“ **F:** „Mh. Also du würdest deinen Freund dann richtig darum bitten? ...“ **I3:** „Wenigstens das Gespräch mit ihm suchen. Wenigstens, dass er sich informiert, ne. Und wenn er dann sagt, nee, aus den und den Gründen möchte ich das nicht abschließen, ist das ja völlig in Ordnung. Aber dass man halt wenigstens so ein bisschen anstupst“ (210-212)

Die von I3 gewählten Formulierungen lassen sich zweifelsohne so deuten, dass die Absicht des „Anstupsens“ recht ernst ist („sieh' mal zu“). Aus dieser Interviewsequenz lässt sich bereits eine Beobachtung herauslesen, die bei engeren Partnerschaften noch deutlicher zutage tritt: Auch wenn private Altersvorsorge auf individuellen Sparbeträgen beruht, so wird die angestrebte Absicherung in einen familialen Kontext gesetzt:

I17: „Und ähm, von daher, das hatten wir uns aber eben einfach so durchgerechnet, dass man dann auch, so auf lange Sicht gesehen – meinerwegen auch, wenn einer von uns nur noch halbe Stelle arbeitet ne ganze Zeit lang –, dass wir dann trotzdem noch zurechtkommen. Und daher hatten wir das einfach mal so ausgerechnet und wirklich so eine Ausgaben-Einnahmen-Rechnung gemacht, um zu sehen: Wie viel ist übrig? Und davon würde ich dann immer noch nicht alles nehmen, um das in eine Rentenversicherung zu stecken.“ (160)

F: „Dass du noch mal zusammenfasst für mich, wie du konkret in Besitz des Riester-Produktes gekommen bist, was du jetzt hast.“ **I6:** Durch meine damalige Hausbank und den netten und so naheliegenden Filialleiter, ... aufgrund dessen, was er über *uns* einfach, über *unsere* Lebenssituation, *unsere* Familiensituation, über meine berufliche Situation wusste.“ **F:** „...hat er das deinem Mann auch ans Herz gelegt...?“ **I6:** „Nee, ich glaub, das hat er meinem Mann, bei meinem Mann nicht gemacht. Ähm, den haben wir dann irgendwie so als Kombipack mit ins Boot geholt. Da gab's glaub ich so eine Möglichkeit:

⁶⁸ Diese Konzentration des Elterneinflusses auf das junge Alter ist auch den quantitativen Daten zu entnehmen (siehe Kapitel 7.3.1)

Der eine bezahlt keine Beiträge, der andere bezahlt Beiträge, und dann, die Kinder waren in meinem Vertrag irgendwie mit drin, was weiß ich.“ (386-389)

Die Interviewzitate verweisen auf das gezielte Bemühen der Befragten, Altersvorsorge im Kontext der Partnerschaft zu planen („wirklich so eine Ausgaben-Einnahme-Rechnung“; die Kommunikation mit einem Berater über „unsere“ Situation). Wenn auch die *festen* Partner nicht immer – wie in diesen Fällen – die laufenden Beiträge im Sinne einer ökonomischen Einheit absprechen, so zeigt sich doch selbst bei weniger ‘symbiotischen’ Beziehungen deutlich, dass die spätere *Auszahlungsphase* so gedacht wird, dass von gepoolten Ressourcen ausgegangen wird (z.B. I3, I4, I8, I13). Wie obiges Beispiel illustriert, gehen die Verflechtungen zum Teil so weit, dass die Probanden Schwierigkeiten haben, Besitz und Einzahlungsmodalitäten einiger Vorsorgeverträge innerhalb der Partnerschaft auseinanderzuhalten.

Diese interessante Rolle von Partnern, nicht nur Informationsquelle und Entscheidungshilfe zu sein, sondern private Vorsorge sehr stark als gemeinsame Angelegenheit zu definieren, zeigt sich indirekt auch in Fällen, bei denen höhere Autonomieansprüche durchscheinen bzw. die Partnerschaft als lose interpretiert werden kann. Dies legt die Kommunikationsorientierung dar, die der Darstellung von I11 bezüglich seiner Entscheidungen in Sachen Altersvorsorge zu entnehmen ist:

I11: „Ähm. Also mit meiner Freundin. Und aber da auch nur über Grundsätzliches.“ **F:** „Aber als du jetzt beispielsweise deine Rente jetzt abgeschlossen hast, hast du da mit ihr auch drüber gesprochen?...“ **I11:** „Also ich hab gesagt ja, ich mach das jetzt, und da hat sie gesagt, ok.“ **F:** „Und da du ja sowieso nicht länger gesucht hattest nach verschiedenen Produkten, war da auch jetzt kein Prozess dahinter.“ **I11:** „Ja genau. Und wie gesagt, wir haben ja keine gemeinsame Haushaltspolitik. Also das ist äh, keine Ahnung. Wenn wir zusammen wohnen würden und gemeinsames irgendwie gemeinsam unsere Finanzen verwalten würden, wäre das sicherlich was anderes.“ (201-209)

Hier wie in einigen anderen Fällen aus unserem Sample wird der Partner in Überlegungen zur Altersvorsorge nicht näher einbezogen (I5, I7, I11, I18), weder als Informations- noch Entscheidungs- oder Erfahrungsstütze („ich hab’ gesagt, ich mach’ das jetzt“; „wir haben ja keine gemeinsame Haushaltspolitik“). Daraus könnte unter Umständen abgeleitet werden, dass eine starke Einbindung des Partners direkt mit dem Gedanken an eine gemeinsam geplante Zukunft verbunden ist. Private Altersvorsorge wäre demnach eng mit Partnerschaftskonstellationen und deren (prinzipiell schwer vorhersehbarer) Entwicklungsdynamik verschränkt.

Ein Blick in die Experteninterviews

Ein näherer Blick in das aus den Experteninterviews gewonnene Material macht zweierlei deutlich. Zum einen bestätigen neutrale Berater die 'Botschaften' der problemzentrierten Interviews. Insbesondere für jüngere Verbraucher sehen sie eine zum Teil sehr enge (fast gemeinschaftliche) Organisation der Altersvorsorge mit den Eltern. Zum anderen machen die Beraterinterviews aber auch deutlich, dass die Einbindung von Eltern in *Vorsorgeentscheidungen* nicht die Regel zu sein scheint.

Als für Beratungen in Verbraucherzentralen nicht untypische Konstellation werden Situationen beschrieben, in denen Eltern ihre jungen erwachsenen Kinder direkt zum Beratungstermin begleiten oder diesen sogar stellvertretend für ihre Kinder wahrnehmen, um eine adäquate Absicherung ihres weiteren Lebenswegs sicher zu stellen. Hier wird die enge Verschränkung zwischen Vorsorgepraxis und Elterneinfluss sehr deutlich.⁶⁹

E[xperten]I[interview]1 beobachtet „dass besorgte Eltern für ihre Kinder loslaufen, wobei wir dann immer sagen, die Kinder müssen dabei sein, weil das macht kein Sinn, die Eltern sind auch Laien.... Das heißt, die Eltern haben mitgekriegt, dass sie Mist gekauft haben und das hat sich jetzt durchgeschlagen... und wollen jetzt, dass ihre Kinder diese Fehler vermeiden.“ (0:11:50-0:12:50)

Werden die Experten in den Zentralen dazu befragt, wie Verbraucher mit Sparverträgen zu ihren Produkten gekommen sind, so geht es bei oberflächlicher Betrachtung selten um den Einfluss von Partnern auf die entsprechende Entscheidung. Dagegen finden sich in anderen Kontexten zahlreiche Interviewpassagen, aus denen sich Wirkungszusammenhänge herausdeuten lassen, bei denen Partner dennoch eine relevante Rolle beim Umgang mit dem Thema Altersvorsorge einnehmen. Dabei zeigen sich unterschiedliche Konstellationen:

Partner als Anlass zur Altersvorsorge

Um den letztendlichen Anstoß zur Auseinandersetzung mit Altersvorsorge zu geben, bedarf es – so sieht es die überwiegende Mehrzahl der Berater – eines bestimmten Anlasses. Dabei kann es sich um Erlebnisse handeln, die konkrete finanzielle Folgen haben oder um Ereignisse, die Einstellungsänderungen bei den Vorsorgesubjekten hervorrufen. Änderungen in der Partnerschaft – konkret:

⁶⁹ Diese Verschränkung wird expliziter bei mehreren Gesprächspartnern angesprochen (konkret: I1, I10/11, I12, I15).

Heirat und Scheidung – sind in der Beobachtung der Berater häufig genannte Anlässe dieser Art (I4; I10/11; I5; I6; I7).

Partnerschaftliche Absicherung

Weitere Beobachtungen der Berater verweisen darauf, dass Sparverträge häufig in partnerschaftlicher ‘Aktionseinheit’ erörtert und dann auch kontrahiert werden. So bilanziert I6:

EI6: „Die kommen ja ganz oft und haben immer die gleichen Verträge, sowohl Mann als auch Frau...Ja da gibt es kein Gesplittetes, dass ... man das ein bisschen das Risiko streuen könnte. Nein sie haben beide die fondsgebundene Versicherung von der Aachen-Münchener mit der ‚flex pension‘, oder solche Späßchen ja.“ **F:** „Wie kommt es dazu, wieso kommt das zustande?“ **EI6:** „Weil der Versicherungsvertreter zu Hause sitzt und sagt: so bitte schön das ist für euch jetzt das richtige und jetzt unterschreibt mal schön.“ (0:44:40-0:46:00)

Beratung ist dann Familienberatung. Zwar blieb die so zugespitzte Beobachtung im Sample unserer Gespräche mit Experten der Verbraucherzentralen ein Einzelfall. Immerhin wurde aber verbreitet davon berichtet, dass Paare *gemeinsam* die Beratung in Anspruch nehmen und dort Vorsorgefragen diskutieren.

Partnerdimension bei den Vorsorgezielen

Unsere Fragen zu den Zielen, die die Vorsorgesubjekte beim Sparen für das Alter verfolgen, haben eine weitere Dimension des partnerschaftlichen Zugangs auf die Altersvorsorge offengelegt, die von den Beratern häufig nur beiläufig thematisiert wurde. Man kann vermuten, dass die Einbeziehung von Partnern in die Planung von Finanzangelegenheiten als normales und insofern nicht weiter erwähnenswertes Verhalten gilt.⁷⁰ Für diese Interpretation spricht auch, dass die Erhebungsbögen der Verbraucherzentralen im Vorfeld der Vorsorgeberatung häufig bestehende finanzielle Spielräume auf *Haushaltsebene* abfragen. Ein Gesprächspartner (EI7) kommt bei der Frage nach Anlässen für die Inanspruchnahme einer Beratung auf die Rolle der Partner zu sprechen und sieht die Verflechtung der Haushaltsausgaben als wichtige Ursache dafür, dass Altersvorsorge als ‘Partnerschaftsprojekt’ begriffen wird:

⁷⁰ Das deutet sich in einigen unserer Interviews an (EI6; EI7; EI9).

E17 beschreibt Situationen „wo dann die Paare dann auch kommen und sagen: Oh, jetzt müssen wir glaub’ mal zusammen unsere Finanzen gemeinsam betrachten. Davor hat das ja so jeder einzeln bissl betrachtet. Komm jetzt gehen wir gemeinsam zur Verbraucherzentrale, der kann uns vielleicht was dazu sagen, zu unserer finanziellen Situation und auch zu unseren Plänen...“ **F:** „Also wird dann von den Leuten die Altersvorsorge auch als eine gemeinsame Sache betrachtet?“ **E17:** „Vom Großteil der Leute. Es gibt schon die Fälle, die das strikt getrennt noch betrachten. Die gibts schon auch, aber das sind eher die Ausnahmen.“ (0:14:33-0:15:30)

Familienschutz und nicht individuelle Alterssicherung ist in dieser Sicht ein wesentliches ‘Vorsorgemotto’. Unsere Experteninterviews legen in der Tat nahe, dass Altersvorsorgeentscheidungen vielfach ‘Partnersache’ sind. Die in der vorliegenden Forschungsliteratur prominente Rolle des Partnerverhaltens erhärtet sich also: Wenn private Altersvorsorge tatsächlich weniger als individuelle denn als familiäre Absicherung betrachtet wird, dann ist es wahrscheinlich, dass *einzelne* Verträge in einem gegebenen Haushalt als *gemeinsame* Vorsorge gesehen werden.

In jedem Fall haben unsere Experteninterviews wichtige Anhaltspunkte bezüglich der Frage geliefert, auf welchen verschiedenen Wegen Partner ein ausschlaggebendes Element für den Abschluss von Vorsorgeverträgen sein können.

5.1.2 Freunde und Kollegen

Einen weiteren wichtigen Anlaufpunkt bei der Orientierungssuche in Sachen Altersvorsorge stellen unseren qualitativen Befunden zufolge Freunde und Kollegen dar – wobei dies nicht für alle Befragten gilt, insbesondere dann nicht, wenn das Umfeld als nur wenig kompetent wahrgenommen wird.⁷¹ In unseren Interviews zeigt sich, dass die über Freunde und Bekannte vermittelten Wirkungsmechanismen beim Zugang zur privaten Altersvorsorge sehr ähnlich gelagert sind. Zwei Mechanismen, über die Freunde und Kollegen wirken, traten im Material besonders hervor. Zum einen bieten diese Umfeldakteure *Informationen*, mit denen sich Vorsorgesubjekte einen *Überblick* über Vorsorgemöglichkeiten und -bedarfe verschaffen – wobei dies häufig mit bestimmten Wertungen verbunden ist. Solche Informationen sind für die Interviewten gerade deshalb eine

⁷¹ Ein gutes Beispiel dafür, dass Freunde *keine* Rolle spielen, bietet der folgende Interviewausschnitt. Interessant ist er vor allem deshalb, weil er gleichzeitig verdeutlicht, dass sie als Informationsquelle durchaus in Betracht gezogen werden. **I15:** „(lacht) Also viel Ahnungslosigkeit! Besonders unter den Freunden. Also da war schon eher generell so, dass keiner eine Rentenversicherung hatte... Also und da hab ich also nicht wirklich viele Informationen bekommen... Da hab ich dann eher die Meinung entwickelt, ja gut, muss ich halt selber sehen“ (168-171). In unserem Sample greift etwa die Hälfte der Befragten in nennenswertem Umfang auf Freunde bzw. Kollegen als Ressource zurück.

relevante Bezugsquelle, weil Freunde und Kollegen sich vielfach in einer vergleichbaren Ausgangssituation befinden. Zum anderen werden *Erfahrungen* von Freunden und Kollegen zur Grundlage der eigenen Vorsorgepraxis gemacht. Die Interviewten versuchen zu ergründen, welche Produkte in ihrem Umfeld abgeschlossen worden sind, wie zufrieden jemand mit seinem Berater ist usw.. Hier sind den Probanden Empfehlungen anderer ein wichtiger Referenzpunkt.

I1 beschreibt in der folgenden Sequenz eine für die Interviews sehr typische Szene des Informationsaustausches mit Freunden:

I1: „das ist glaub ich normal, dass man mit Leuten redet, die schon mehr Erfahrung haben in dem Bereich.“ **F:** „Gut ja, ok. Und mit den Gleichaltrigen? Da hast du gesagt, irgendwie mit Leuten zu sprechen, die deines Alters sind? Was verbindet sich damit...? **I1:** „Ja einfach, aus Interesse, was die so machen. Was, ja, wie die vorgehen und einfach Erfahrungen sammeln. Fragen, was die anderen sich überlegt haben zu diesem Thema... Muss ich ja jetzt nicht selbst irgendwie auch so machen. Aber zumindest kann man sich mal informieren.“ **F:** „Und wie laufen solche Gespräche ab, grad mit denen? Wer ist das so?“ **I1:** „Ja, irgendwelche Studienkollegen, Schulkameraden. Ich frag einfach, hast du irgendwas für's Alter abgeschlossen, und dann sagen die, ja oder nein und ungefähr was für ein Produkt. Manchmal bekommt man auch Tipps, auf was man achten sollte und was nicht so gut ist, und so weiter.“ (256-260)

Zu einem entscheidenden Faktor wird das Freundes- und Kollegenumfeld insbesondere dann, wenn dort bereits Erfahrungen vorliegen, die über den reinen Produktabschluss hinaus führen. Beispielhaft zeigt dies die Erzählung von I8, die berichtet, wie sich eine Freundin mit ihrer Beraterin überworfen hat. Da I8 den Zugang zu dieser Beraterin aber nur über die Freundin erhalten hat, fühlt sie sich stark verunsichert – und zieht insofern Konsequenzen, dass sie ihrem Partner diese Beraterin nicht mehr empfehlen möchte.

I8: „[Die Freundin] fühlte sich da jetzt eben auch alles andere als gut beraten. Hat dann gesagt, sie will das da dann jetzt nicht weiter, sie kann ihr da nicht vertrauen; wenn sie da so schlecht quasi arbeitet, ist das für sie ein Grund, dann zu sagen, dann will sie da die Zusammenarbeit nicht mehr...Das hat wieder auf mich rückgespiegelt, weil ich eben auch – ich mein, durch sie bin ich an sie gekommen – hat mich auch wieder verunsichert. Hab dann auch wieder so ein bisschen überlegt, mit meinen Produkten. Gut, das war auch wieder ein bisschen was anderes, also jetzt nicht ein vergleichbares Produkt. Aber trotzdem ist es erst mal eine blöde Situation. Hat uns aber erst mal dazu gebracht zu sagen: Ich bleib alleine da, und geh jetzt nicht noch mit meinem Partner mit dazu.“ (255-257)

Die Erzählpassage zeugt von dem, was die Befragte explizit als „verunsichert“ sein beschreibt und in ein Hin und Her bezüglich der Einstellung zum selbst kontrahierten Produkt mündet („wieder ein *bisschen* was anderes“; „*trotzdem* eine blöde Situation“; „*erst einmal* dazu gebracht“, dem Partner das Produkt nicht zu empfehlen).

Die Art und Weise, wie Informationen ausgetauscht werden, unterscheidet sich dabei häufig von jenem Austausch, der mit den Eltern stattfindet. Während bei Eltern normative Erwartungen und

konkrete, teilweise durchaus aufwendige, Hilfestellungen im Vordergrund stehen, werden Freunde und Kollegen eher im Rahmen unverbindlicher Interaktionen nach Informationen und Erfahrungen gefragt. Mit Altersvorsorge zusammenhängende soziale Interaktionen erscheinen häufig als Nebenprodukt allgemeinerer Interaktionen; eher selten sind Gespräche von vornherein explizit auf Fragen der Altersvorsorge ausgerichtet.

Ein Blick in die Experteninterviews

Dieser eher beiläufige Einfluss von Freunden und Kollegen ist bei den Experten der Verbraucherzentralen kaum ein Thema: Hinweise auf die Rolle dieser Umfeldakteure finden sich selten. Etwas anders sieht es bezüglich der Beobachtungen aus, die die Wissensbestände der Verbraucher betreffen. Diesbezüglich sehen die Berater durchaus Effekte: Aus der Sicht vieler dienen entsprechende Kontakte als Quelle für Informationen über Altersvorsorgemöglichkeiten, Produkte und mögliche Vorgehensweisen (EI1, EI2, EI7, EI8, EI10/11, EI15 gegenteilig: EI6, EI12).

Insgesamt stufen neutrale Berater die Wichtigkeit dieser Ressource für Vorsorgeentscheidungen als relativ gering ein. Es ist allerdings auch zu vermuten, dass derartige Informationen in der verbraucherneutralen Beratung gar nicht erst an den Berater übermittelt werden. Interessant erscheint jedenfalls, dass das erweiterte soziale Umfeld *dann* als äußerst relevante Kategorie eingeschätzt wird, wenn es darum geht, wie Verbraucher auf das Angebot neutraler Beratung durch die Verbraucherzentralen aufmerksam geworden sind. Hier wird Freunden und Kollegen eine wichtige 'Empfehlungsfunktion' zugewiesen (EI2/3, EI7, EI8, EI9, EI13, EI16). Ebenfalls relevant wird das erweiterte soziale Netzwerk den Experten zufolge in Konstellationen, bei denen es zu Überschneidungen zwischen Beratern und dem Umfeld kommt (siehe Kapitel 5.1.4).

5.1.3 Medien

Im *Diskurs* über Entscheidungen in der privaten Altersvorsorge nehmen Medien – ob explizit oder implizit – eine außerordentlich wichtige Stellung ein. Produktvergleiche und ähnliche einen Marktwettbewerb generierende Informationsprozesse rekurrieren in der Regel auf mediale Hilfsmittel, die den Vergleich erleichtern sollen. Tarif- bzw. Vorsorgerechner im Internet oder auch die umfangreiche Ratgeberliteratur sind, folgt man dem öffentlichen Diskurs zur Organisation der privaten

Altersvorsorge, wichtige Instrumente auf dem Weg zu (vermeintlich) rationalen Vorsorgeentscheidungen (Bundesregierung 2008; Hagen/Reisch 2010).

Weder in unseren Interviews noch in unserem Forschungsprojekt steht der Rückgriff auf Medien/Medieninhalte im Zentrum des Erkenntnisinteresses. Um allerdings die Orientierungssuche, die Vorsorgesubjekte in ihrem sozialen Umfeld vornehmen, in ihrer Bedeutung genauer einordnen zu können, ist es notwendig zu erfahren, welche Relevanz andere Informationsquellen für die Vorsorgesubjekte haben.

Anders als zu erwarten wäre, hat sich in unseren Interviews der Bezug auf Medien bei der Rekonstruktion der Entscheidungsprozesse zur Altersvorsorge kaum als relevante Ressource gezeigt. Informationen aus Fernsehen, Printmedien und Internet bilden zwar einen wichtigen Rahmen, der das Thema Altersvorsorge ins Bewusstsein rückt und bei der Bewertung von Vorsorgeoptionen eine grobe Orientierung bietet. Als systematische Stütze bei Entscheidungsprozessen wurde Medienkommunikation allerdings in keinem Interview als wesentlich beschrieben. Über Medien bilden sich die Probanden eine *allgemeine* Meinung über Notwendigkeiten und Gefahren bei der *Altersvorsorge* bzw. bei bestimmten Vorsorgeoptionen. Vereinzelt werden darüber hinaus Recherchen angestellt, ob eine bestimmte Produktklasse passend erscheint. Bei *Entscheidungen* über die Auswahl einer bestimmten Produkts oder die Höhe eines zu investierenden Anlagebetrags spielen Medien dagegen in den Darstellungen der Interviewpartner meist keine Rolle.

F: „Hast du dich dann also speziell nach dem Thema dann irgendwie auch erkundigt?“

I7: „Nee nee, ich hab nicht speziell gesucht. Aber zu dem Zeitpunkt war es auch einfach überall irgendwie vertreten. Also es ist einem irgendwie ständig über den Weg gelaufen. Also, ich hab nicht bewusst danach gesucht. Also auch, als mein Vater eben dann sagte, der Typ von der Debeka kommt nächste Woche zu uns. Dann hab ich mit ihm gesprochen und gemeint, ja, dann können wir ja auch mal über die Riester-Rente sprechen. Aber ich hab mich dann nicht noch mal bewusst hingesezt und mich dann informiert. Ich hab mir dann einfach von ihm was erzählen lassen. Und das, was ich eben aus den Zeitungsartikeln sowieso schon wusste. Aber ich hab mir dann sozusagen im Gespräch alles von ihm aufschwätzen lassen (lacht).“ (81f)

Die mögliche Rolle von Medien bei die Altersvorsorge betreffenden Entscheidungen wird in obiger Interviewsequenz fassbar (I7). Die Passage beleuchtet ein – auch sonst sicherlich nicht unübliches – Zusammenspiel zwischen der Informationsaufnahme aus Medien und anderen Orientierungsprozessen. Die Hinweise auf die Notwendigkeit privater Vorsorge wirken auf die Gesprächspartnerin gleichsam als Rauschen im Wald („einfach überall“ und „irgendwie ständig“ Präses) – aber es führt nicht dazu, dass „direkt gesucht“ wird nach einer Vorsorgelösung. Zumindest in den untersuchten Fällen fungieren (z.B. bei der Interaktion mit einem Berater) medial vermittelte

Informationen eher als Hintergrundwissen – sie werden aber nicht dazu genutzt, konkrete Produktvorstellungen zu entwickeln (und ggf. in Beratungsprozesse einzubringen).

5.1.4 Zur Rolle provisionsbasierter Beratung

Der Prozess der Orientierungssuche erscheint für die Vorsorgesubjekte untrennbar mit persönlichem Beratungskontakt verbunden zu sein. Deutlich wird dies nicht zuletzt dadurch, dass *keiner* der Interviewten ohne face-to-face Interaktion mit Beratern zu seinem Produkt gekommen war. Die Interviews zeichnen sich dementsprechend, was die Verknüpfung zwischen Altersvorsorge und Beratung betrifft durch einen hohen Grad an Selbstverständlichkeit aus:

F: „...mit wem und worüber sprichst du, wenn es um langfristiges Sparen geht?“ **I1:** „Ja, natürlich mit *meinem* Bankberater... obwohl *man* da vorsichtig sein muss, weil der immer Produkte verkaufen will.“ (248)

I8: „Und dann war klar, dieser MLP Berater, den ich in [Ort] hatte; also – von der *Distanz* her – mich irgendwie nur ... per E-Mail oder Telefon ... beraten zu lassen, fand ich irgendwie nicht so glücklich ... und ich fand auch, mich alleine drum zu kümmern, schwierig. Weil ich so das Gefühl hab, man wird so zugeschüttet mit so widersprüchlichen Informationen und weiß dann am Ende auch nicht so richtig, was man jetzt machen soll.“ (65)

Die beiden zitierten Interviewpassagen machen die wichtige Rolle von Beratern auf sehr unterschiedliche Weise plastisch. Während I1 – auf die offene Frage nach Gesprächspartnern im Kontext privater Vorsorge – den Bankberater „natürlich“ als erste Adresse nennt, empfindet I8 die Situation, zeitweise ohne Berater auskommen bzw. Informationen aus der „Distanz“ suchen zu müssen, als unangenehm und möchte dementsprechend schnell Abhilfe schaffen.

Insgesamt vermittelten die Interviews den Eindruck eines starken Einflusses von Beratern auf konkrete Vorsorgeentscheidungen. Als erstes Indiz dafür können die Vorsorgeprodukte selbst gesehen werden, die die Befragten kontrahiert hatten. Hier handelte es sich fast ausschließlich um allgemein als sehr provisionslastig eingeschätzte Rentenversicherungen. Produkte, die von Verbrauchernahen Medien gerne als ernsthafte und günstige Vorsorgeform eingestuft werden (z.B. Banksparpläne: Sandt 2005, Finanztest 11/2012) finden sich in keinem Portfolio. Ein genauerer Blick auf das Material lässt indes verschiedene Varianten der Einflussnahme durch Berater erkennen. Die qualitativen Daten sind diesbezüglich sehr aufschlussreich.

Um die Stellung und Bedeutung von Beratung als Teil des die Altersvorsorge betreffenden Orientierungsprozesses systematisch herauszuarbeiten, erscheint es sinnvoll, die 'Geschichten' über

die Berater aus Sicht der Subjekte zu rekonstruieren. Durch eine solche Vorgehensweise lässt sich der Möglichkeitsraum, innerhalb dessen Berater die Vorsorgepraxis strukturieren, in Gestalt verschiedener generalisierbarer Grundvarianten abbilden. Interessant erscheinen zunächst jedoch einige grundsätzliche Aussagen zum Ablauf der Beratung aus Sicht der Vorsorgesubjekte. In den Interviews zeigen sich nämlich bestimmte Ablaufmuster, die sich bei jedem Probanden wiederholen.

Das Setting der Beratung

Grundlegend für die Konstitution einer Beratungssituation ist die Einschätzung bzw. Einordnung der Berater. Bestimmte Merkmalszuschreibungen finden sich dabei in sämtlichen Interviews. Nur wenig überraschend ist, dass Berater nicht als bloßer Informationslieferant begriffen werden; für die Befragten wichtiger sind ihre persönlichen Eigenschaften (siehe unten).

Informationsasymmetrie als Ausgangspunkt

Die Interviewten stehen dem Berater nicht naiv in dem Sinne gegenüber, dass sie letzteren von vornherein blind vertrauen. Stattdessen reflektieren sie über die Beraterbeziehung und „fühlen“ die offensichtliche Informationsasymmetrie, die den Ausgangspunkt für einen möglichen Vertrauensmissbrauch darstellt. Das vorgefundene Informationsgefälle wird einerseits als Chance begriffen, mithilfe des Beraters bessere Vorsorgeentscheidungen zu treffen; es besteht aber gleichzeitig die Gefahr, nur *bestimmte* Informationen zu erhalten. Dies untermauern die beiden folgenden Interviewpassagen deutlich:

I1: „Und wenn er mir Fakten nennt, die durch's Gesetz gedeckt sind, dann ist das objektiv so. Aber man muss *natürlich* aufpassen, ob er jetzt irgendwas verschweigt oder ob es *in Wirklichkeit* noch bessere Produkte gibt. Und das ist natürlich eine persönliche Einschätzung. Das ist *ganz normal*.“ (274)

I14: „Ich hab die Erfahrung, dass die Berater halt, schon *gewisse Vorstellungen* haben, was da passen könnte, und dass ich in den bisherigen Fällen keinen größeren Wissensstand hatte, der dem irgendwie deutlich widersprochen hat.“ (245)

Die Informationsasymmetrie gilt als „natürlich“ und „normal“, neben ihr gibt es eine andere „Wirklichkeit“, die davon abweicht, was Berater als „gewisse Vorstellungen“ mit in die Beratungsbeziehung einbringen. Die Chance, durch Berater eventuell bessere Vorsorgeentscheidungen zu

treffen, wird seitens der Verbraucher im Wesentlichen in einer Hinsicht aufgegriffen: Von Beratern werden Ratschläge und Empfehlungen für bestimmte Produkte erwartet. Dagegen finden sich in den Interviews kaum Passagen, in denen Verbraucher das Beraterwissen als Gelegenheit betrachten, eigene Wissenslücken zu schließen. Im Verhältnis zwischen Berater und Verbraucher scheint es also eher um Empfehlung als um Information zu gehen.

Der ideale Berater

Auffällig in den Ausführungen zu den Beratern ist die Referenzfolie, auf der die Beraterqualität eingeschätzt wird. Die Interviewpartner haben eine Art idealen Beratertypus im Hinterkopf, dem der vor ihnen sitzende Berater mehr oder weniger entspricht. Der ideale Berater besitzt dabei folgende Eigenschaften: dass er nicht drängt, sich Zeit nimmt (I15, I16, I17); Vor- und Nachteile aufzeigt (I15, I3); auf Kundenwünsche eingeht (I8; I12); sympathisch rüberkommt bzw. vertrauenswürdig erscheint (I1, I8, I4, I6; I9, I11; (I14), I15, I16, I17); den Kunden gut kennt (I2, I6, I7, I11); nachvollziehbare Erklärungen liefert (I3); Optionen anbietet (I12); und kompetent wirkt (I10). Ausführlich stellt I15 ihre Ansprüche in Form einer Negativ-Folie dar:

I15: „Also die Alternative wäre, äh, dass mir jemand das nicht mit einem differenzierten Bild darlegt, sondern sozusagen nur die positiven Effekte. Und dann auch noch, wie das so die Zeitungsverkäufer auf der Straße machen, auch noch unter Druck setzt, wenn ich sage, nee, ich glaub das ist nichts, da möchte ich noch mal drüber nachdenken. Mich dazu nötigt, das jetzt sofort abzuschließen und keine Alternativmeinungen einzuholen und mir also gar nicht diese Option offen lässt. ... Außerdem, wo ich das Gefühl habe, das ist mehr so eine Huschhuschgeschichte, wo ich das Gefühl hab, er muss einfach den jetzt abhaken um den Nächsten ... [das ist] was ich unter dem Wort Berater verstehe. Und nicht ein Verkäufer.“ (193)

Diese Porträtierung eines 'guten Beraters' verweist nicht zuletzt auf die Bedeutung von Vertrauenswürdigkeit für die Beziehung zwischen Produkthanbietern und Vorsorgesubjekten – allerdings gibt es in dieser Hinsicht grundlegendere Probleme (wie nachfolgend deutlich wird).

Beratung im Vertrauensdilemma

Den Startpunkt für die Beschreibung der Beziehung, die die Gesprächspartner zu Beratern unterhalten, bildet häufig die Differenzierung zwischen dem *persönlichen* Berater und Beratern *im Allgemeinen*. Dadurch eröffnet sich offensichtlich für die Vorsorgesubjekte die Möglichkeit,

Provisionsinteressen generell als Faktum anzuerkennen, jedoch im speziellen Fall als weniger relevant einzustufen. Das Eingangszitat von I1 sei hier nochmals wiederholt:

F: „...mit wem und worüber sprichst du, wenn es um langfristiges Sparen geht?“ **I1:** „Ja, natürlich mit *meinem* Bankberater... obwohl *man* da vorsichtig sein muss, weil der immer Produkte verkaufen will.“ (248)

Der Wechsel auf das unpersönliche '*man*' deutet an, dass gleichzeitig eine Perspektivverschiebung vom eigenen Berater hin zu einer allgemeinen Verhaltensregel vollzogen wird. Es zeigt sich dabei gleichzeitig eine ambivalente Deutung von Beraterbeziehungen, welche bei I1 im Laufe des Interviews gleich mehrfach auftritt. Für viele der Befragten besteht gegenüber Beratern – aufgrund ihrer Vertriebsmotive – ein *allgemeiner* Vertrauenskonflikt. In der subjektiven Perspektive der Probanden scheint dieser Konflikt latent zu bleiben: Im *eigenen* Fall, so kann man die Darstellungen meist interpretieren, gibt es einen speziellen Berater, zu dem eine personalisierte Beziehung besteht. Das folgende Zitat von I15 steht für eine typische Charakterisierung dieses 'eigenen' Beraters:

I15: „Also ich hab einen sehr netten Kundenberater, also der haut mich nicht aufs Kreuz, also das war dann eher so – ob das wirklich so ist, weiß ich natürlich nicht. Aber der machte schon eher einen Eindruck, schon von vergleichsweise ehrlich.“ (109)

Verbindet man den Umstand, dass die Befragten die eine Notwendigkeit sehen, Altersvorsorge über persönliche Beratung zu organisieren, mit der Beobachtung, dass Beratern *im Allgemeinen* kaum getraut werden kann, so ergibt sich für Vorsorgesubjekte ein *Vertrauensdilemma*: Man muss sich gewissermaßen in die 'Betreuung' einer Person begeben, der man im Prinzip nur schwer vertrauen kann. Die qualitativen Interviews legen nahe, dass Vorsorgesubjekte dieses Dilemma durch die Konstruktion persönlicher Beziehungen zu entschärfen versuchen. Diese *Konstruktion einer persönlichen Beziehung* manifestiert sich nicht nur in der genannten Perspektivverschiebung auf den eigenen Berater, sondern auch durch in der kognitiven Konstruktion des Beratungskontakts als *dauerhafte* Beziehung. Im Kern kann jedoch die Ambivalenz der Situation selbst bei einer 'funktionierenden' Beraterbeziehung nicht aufgelöst, sondern nur überblendet werden.

Langfristige Beziehungen zu den Beratern scheinen in jedem Fall ein sehr beliebter Weg beim Zugang zur privaten Alterssicherung zu sein. So lässt sich vielfach beobachten, dass es sich bei Aktivitäten rund um die private Vorsorge um die Wiederaufnahme eines Beratungskontakts handelt, über den bereits andere Produkte vermittelt worden sind.⁷² Dass das Vertrauensproblem aufgrund

⁷² So weisen Berater der Krankenversicherung (I16, I10), Kfz Versicherung (I4), des Bausparvertrags (I5, I7) oder auch der Hausbank auf Altersvorsorge hin (I11, I14, I3). Wenige Kontakte ergeben sich dagegen aus einem erstmaligen Bankkontakt (z. B. Kontoeröffnung wegen eines Umzugs (I2, I15).

bestimmter Provisionsinteressen bei langfristigen Beziehungen weniger problematisiert wird, zeigt sich in den Interviews dort, wo Personen, die auf solche Beziehungen rekurrieren, ihre Entscheidungsfindung rekapitulieren: Hier treten Vertrauensprobleme in den Erzählungen in den Hintergrund.

Es ist in der Tat augenfällig, dass *sämtliche* Interviewpartner mit laufenden Vorsorgeverträgen die existierende oder eine angestrebte Beraterbeziehung als längerfristig konstruieren. Diese kann entweder auf der Ebene lebensweltlich vermittelter Bekanntschaften erfolgen; hier ist der Berater ein Teil des persönlichen Netzwerkes (siehe unten); oder die Konstruktion beruht auf wiederholten Beratungsinteraktionen, die mit Vertragsabschlüssen einhergehen; schließlich kann es sich auch um eine langfristige Kundenbeziehung zu einem bestimmten Anbieter handeln. Lediglich bei *einem* der Interviewpartner stammt das kontrahierte Vorsorgeprodukt aus einer einmaligen Beratungsinteraktion. An dieser Befragten wird allerdings deutlich, welche Bedeutung eine ‘richtige’ Beraterbeziehung für die Vorsorgesubjekte haben kann.

I2: „Und es ist halt alles so unpersönlich. Ich denke, da gibt es Banken, wo es vielleicht persönlicher ist. Die halt den Kundenstamm kennen...Na ich denk, dass, ich weiß nicht, also dass ich halt einen Ansprechpartner hab, dass es auch dann so für mich derselbe ist, und nicht, weil ich ihn damals in [Ort] abgeschlossen hab, den Vertrag, und nicht, ja, öh. Jetzt bin ich hier, und ich kann jetzt hier genau die Sachen wieder machen. Bin jetzt hier auf eine Bank angewiesen und die kennen mich eigentlich gar nicht und ich die auch nicht.“(238-240)

Die Unterhaltung einer Beraterbeziehungen gilt aus dem Blickwinkel der Befragten ganz offensichtlich als selbstverständlich: Man ist auf Unterstützung „*angewiesen*“; nach einem (in diesem Fall eingetretenen) Ortswechsel muss man „*genau die Sachen wieder machen*“ (Spargeschäfte mit konkreten Banken): Entsprechend greift gerade hier das oben umrissene Vertrauensdilemma: Weil Vorsorgesubjekte subjektiv eine hohe Orientierungslosigkeit zeigen, suchen sie Hilfe durch Berater. Gleichzeitig können sie ihnen nicht umstandslos trauen; als Lösung gilt die Herstellung einer *persönlichen* Beziehung – aber das Gelingen ist niemals garantiert.

Die Beratung stellt sich in den Interviews nicht als Teil eines nüchternen Kaufakts dar, sondern die Beziehung zum Berater wird zu einer Kernkomponente des Orientierungsprozesses. Dies lässt sich auch an den Charakterisierungen der Berater erkennen. Diese werden auffällig häufig mit emotionalen Konnotationen verknüpft. Die Kompetenz der Berater rückt zuweilen in den Hintergrund (siehe oben). So antwortet I6 (ähnlich auch I5: 119) auf die eher technische Frage, wie sie zu ihrem Produkt gekommen sei, unmittelbar mit einer emotionalen Charakterisierung des Beraters:

I6: „Durch meine damalige Hausbank und den *netten* und so naheliegenden Filialleiter, der uns, oder mich, darauf aufmerksam gemacht hat, dass das doch ein interessantes Produkt vielleicht für mich sein könnte“ (387)

Analog lehnt I2 (159-162) die Beratung durch einen nach eigenen Einschätzungen sehr kompetenten und langjährigen Berater der Eltern ab, da er ihr unsympathisch erscheint. I9 (183) sieht sich vor der Schwierigkeit, nach der Auswechslung eines sympathischen durch einen kompetenteren, aber weniger einfühlsamen Berater das für Geschäftstransaktionen nötige Vertrauen nicht mehr aufbringen zu können.

Im empirischen Material finden sich verschiedene Formen des Umgangs mit Beratern und jener Rolle, die diese beim Zugang zur Altersvorsorge spielen, die auch in theoretischer Hinsicht kohärent erscheinen. Die hohe Relevanz, die Vorsorgesubjekte der Beziehung zum Berater beimessen, rechtfertigt an dieser Stelle eine ausführlichere Auseinandersetzung mit der Ambivalenz, die die soziale Beziehung zu Beratern zu prägen scheint.

Varianten von Beraterbeziehungen

Um die unterschiedliche Qualität von Beraterbeziehungen und die spezifischen Mechanismen zur Bearbeitung des im Vorhergehenden umrissenen Vertrauensdilemmas zu erfassen, werden wir im Folgenden die im Material ausgebreiteten ‘Beratergeschichten’ in verdichteter Form wiedergegeben und typisieren. Wir bilden verschiedene Varianten von Beraterbeziehungen; grundlegend dafür ist ein theoretisch gestützter Sortierungsprozess des Materials. Drei Dimensionen, über die sich solche Beziehungen konstituieren, erschienen uns dabei besonders relevant: 1. Wie ist der Kontakt zwischen Vorsorgesubjekt und Berater zustande gekommen? 2. Wie werden der Berater und die Beziehung zu ihm charakterisiert? 3. Wie charakterisieren die Probanden ihre Beratergeschichte? Ausgehend von diesen Dimensionen wurden sämtliche Interviewpassagen, die Bezug auf den Berater als Person oder die Beratungssituation nehmen, einem inhaltsanalytischen Auswertungsprozess unterzogen.

Aus dem Material lassen sich 3 typische Varianten von Vorsorgeentscheidungen beeinflussenden Beraterbeziehungen herauspräparieren. Bei allen drei Spielarten kommt ein über den reinen Kaufakt hinausgehendes Beziehungsverhältnis zwischen Verbrauchern und Beratern zum Tragen, wobei die Qualität der entsprechenden Beziehungen erheblich variiert: (a) Die beratergeführte Beziehungsvariante (I2, I4, I5, I14, tw. I15, tw. I16, I17); (b) Die treuhänderische Beziehungsvariante (I1, tw. I3, I6, tw. I7, I11); (c) Die strategische Beziehungsvariante (tw. I7, tw. I8, I9, I10, tw. I12, tw. I16, I13).

Die beratergeführte Beziehungsvariante

Die in unserem Sample am häufigsten auftretende 'Beziehungsvariante' ist bei Probanden anzutreffen, die keine besonders ausgeprägte Meinung zur privaten Vorsorge haben. Teilweise hatten die Befragten keinen Wunsch, Altersvorsorge zu betreiben. Stattdessen rückt die Idee erst während eines Beratungsgesprächs in einem anderen Kontext auf die Agenda. Es muss dabei keineswegs um Gespräche über altersvorsorgenaher Produkte gehen. Typisch erscheint vielmehr, dass anbieterseitig bei einem gewöhnlichen Bankkontakt, der Verhandlung einer KfZ-Versicherung oder einer privaten Krankenversicherung, im Anschluss an einen Bausparvertrag usw. auf Möglichkeiten staatlich geförderten Vorsorgesparens hingewiesen wird; dem dann ein Vertragsabschluss folgt. Sehr häufig tritt bei dieser Variante die staatliche Förderung in den Vordergrund; in der Darstellung der Gesprächspartner erscheint diese entweder als eigenes Motiv oder als überzeugendes Verkaufsargument des Beraters; im Fall von I4 (153) etwa bringt der Berater die Riester-Förderung mit den Worten ein: „Das nehmen wir noch mit“ – und landet damit einen Erfolg:

I5: „Ja, also ich hab mich nicht vorher hingesetzt und hab gesagt, ja, ich will eine private Altersvorsorge haben. Sondern äh, mir haben sie gesagt, okay, das ist gut, das zu haben, und da hab ich gesagt, okay, warum nicht.“ (187)

Altersvorsorge wird von solchen Probanden häufig als Ergebnis eines Zufalls gedeutet, der einer Dynamik des Beratungsgesprächs entspringt. Da im Vorhinein keine Präferenz zur Altersvorsorge ausgebildet ist, hängt es schlicht von den Fähigkeiten der Berater ab, ob ein Produkt erfolgreich verkauft werden kann. Entsprechend finden sich in den Beschreibungen dieser Beziehungsvariante ausgiebige Charakterisierungen des Beraters. Im Nachhinein sind dabei viele der Meinung, etwas „aufgeschwatzt“ (I15, 236) bekommen zu haben – ohne dies zwingend als problematisch zu empfinden. Die Berater werden entweder als sehr gute Verkäufer und sympathische Menschen, die einen letztlich überzeugt haben, dargestellt (I2, I4, I5) oder die mit der verkaufenden Institution verbundenen Sicherheitsassoziationen (I14) treten in den Vordergrund. Neben diesen Probanden gibt es allerdings auch solche, bei denen ein ausgeprägtes Misstrauen gegenüber den Beratern besteht; mangels der Möglichkeit, sich in der Fülle der Informationen eigenständig zurechtzufinden, wird jedoch auch hier dem Beratervorschlag gefolgt (I16, I17).

Die treuhänderische Beziehungsvariante

Die zweite Variante für Beraterbeziehungen zeigt sich bei jenen Probanden, die bereits eine langjährige Beziehung zum Berater bzw. zur beratenden Institution unterhalten. Diese langfristigen Beziehungen werden von den Probanden ausdrücklich hervorgehoben und scheinen die Interaktion mit dem Berater auch zu strukturieren. Charakteristisch für die Beziehung ist die diffuse Zuschreibung des Wunsches nach Altersvorsorge.⁷³ Die Probanden dieser Gruppe scheinen keine klare Unterscheidung zwischen ihren eigenen Wünschen und Vorstellungen und denen der Berater zu machen.

Die Beziehung ist von vornherein auf einen bestimmten Berater bzw. eine Institution, zu der bereits eine lange Geschäftsbeziehung besteht, eingestellt. Diese Fixierung der Beziehung rechtfertigen die Probanden zum einen mit der langfristigen Vertrauensbeziehung, die bisher nicht durch (eine wahrgenommene) Fehlberatung o. ä. erschüttert wurde sowie durch die guten Kenntnisse, die die Berater hinsichtlich der Lebenssituation der Probanden aufbauen konnten (I6, 387). Die beiden folgenden Interviewpassagen illustrieren diese Vertrautheit im Umgang mit den Beratern bzw. dem Institut in sehr anschaulicher Weise:

I11: „Und ich hab, also ich hab schon länger drauf gewartet, dass mich meine Bank anruft und fragt, was ich mit dem ganzen Geld machen will, was auf meinem Spargbuch liegt (lacht).“ (301)

I7: „Der kommt zu einem zum Kaffeeklatsch nach Hause und erzählt halt dann einem, und dann wird das halt so abgeschlossen, ne. ...Und dann kam er zu uns, und ich hab so mit dabei gegessen. Und dann hab ich ihn einfach mal drauf angesprochen, hab gemeint: Ja, können sie nicht mal was zur Riester-Rente sagen? Ich hab da jetzt was drüber gelesen und so. Ja, und dann kam man halt so ins Gespräch...Ich hab mir einfach noch keine anderen Angebote angeguckt. Weiß ich nicht – das lag vielleicht auch daran, dass ich eben mich da gut aufgehoben gefühlt habe, oder so.“ (59)

Vieles ist beiläufig, unstrukturiert, „halt“ eben so und nicht anders. Was zählt, ist, dass die Probanden bereits länger mit dem Berater bzw. seiner Institution verbunden sind und sich bei diesen „gut aufgehoben“ fühlen. Gleichzeitig bleibt die Provisionsbasis der Produktvermittlung Teil des Hintergrundwissens und wird auch in diesen Interviews immer wieder erwähnt. Das entsprechende Deutungsmuster haben wir oben bereits dargelegt: *Generell* müsse ‘man’ zwar aufpassen – da jedoch eine persönliche Beziehung zum Berater besteht, stelle sich das Problem pragmatisch nicht:

⁷³ Die für die „beratergeführte“ und „strategische“ Beziehungsvariante (s.u.) wichtige Einordnung, wer den Wunsch nach Altersvorsorge an wen heranträgt, lässt sich in der „treuhänderischen Beziehungsvariante“ nicht finden.

I1: „Also, ich denke mal, man kann ja irgendwie einen Menschen einschätzen, ob er ehrlich ist, oder ob er versucht, einen über den Tisch zu ziehen. Und das ist einfach so ein persönlicher Eindruck, der natürlich auch zählt. Und das, glaube ich, ist ganz normal. Also das kann man nicht direkt beschreiben. Das gilt ja eigentlich für jede persönliche Beziehung.“ (282)

Die Vertrauensbeziehung basiert hier auf einer Mischung zwischen Vertrauen in die Institution und einem Vertrauen in Personen – wobei die Bewertungsgrundlage zwangsläufig diffus bleibt, wie dies für „jede persönlichen Beziehung“ typisch ist. Beide Aspekte müssen für die Probanden stimmen, sonst entwickeln sie eine Aversion gegenüber dem Abschluss von Produkten. Auch in dieser Variante wird dem eigentlichen Beratungsgespräch und seinen Inhalten keine größere Bedeutung zugemessen. Vorstellungen über Produktklassen, Sparumfang usw., die mögliche Gegenstände für Aushandlungsprozesse hätten sein können, werden nicht näher beschrieben.

Die strategische Beziehungsvariante

Probanden, die eine strategische Haltung gegenüber dem Berater einnehmen, spielen im Gegensatz zu den anderen Beziehungsvarianten eine aktive Rolle innerhalb des Beratungsprozesses. Sie haben das Ziel Altersvorsorge fest im Blick und kontaktieren ihren Berater von sich aus. Trotz der relativ konkreten Vorstellungen über das, was private Vorsorge leisten soll, bestehen in diesem Teil unseres Samples keine vorgefertigten Auffassungen darüber, welches spezifische Produkt kontrahiert oder welcher Sparbetrag angelegt werden soll. Solche 'Feinabstimmungen' werden dem Beratungsprozess überlassen. Die Interviewten haben aber insofern konkrete Ideen, als dass sie für das Alter sparen oder auch 'riestern' wollen:

I10: „Wenn der vorbeikommt, dann weiß ich meistens ziemlich genau, was ich will.“ (287)

Die Geschichten zum Beratungsgespräch selbst sind in dieser Variante relativ knappgehalten. Der Beratungsprozess wird als mehr oder weniger standardisierte Prozedur wahrgenommen, bei der es nur wenige überraschende Wendungen gibt:

I9: „die haben natürlich ihre Kapitel, die sie abhaken. Da ist natürlich die gesamte Palette, die sie, haken dann alles ab und gucken, wo sie einem noch was vermitteln können, sozusagen.“ (155)⁷⁴

⁷⁴ Ähnlich auch bei einem Beratungsgespräch zu Hause bei **I10:** „Und dann hat er die Rahmenbedingungen abgefragt, hat die in seinen Rechner eingegeben, hatte einen tragbaren Drucker dabei, hat das alles direkt ausgedruckt und hat

Der Blick auf die Beziehung zum Berater fällt eher nüchtern aus (es geht um das „Abhaken“ einer Standardagenda und beraterseitig schlicht das Ausloten von Möglichkeiten, „noch was vermitteln [zu] können“). Die Provisionsinteressen der Berater werden in der Beziehung nicht ausgeblendet, sondern als notwendiger Bestandteil der Interaktion gesehen. Es geht darum, durch den Einsatz eigener Wissensbestände sowie die frühzeitige Formulierung einer Vorsorgestrategie den Handlungsspielraum der Berater bewusst zu begrenzen.

Auffällig an dieser Konstellation ist die Abwesenheit von Misstrauen: Der eher nüchterne Umgang mit der Vorsorge scheint implizit auf einer diffusen Vertrauensgrundlage zu basieren, in der das Beraterhandeln nicht grundsätzlich infrage gestellt wird. Hintergrund für letzteres könnte auch hier sein, dass die Beziehungen zum Berater bereits eine längere Geschichte aufweisen: Interviewte, die dieser Variante zuzuordnen sind, treffen ihre Berater nicht zum ersten Mal, sondern berichten von einer gut etablierten (Geschäfts-)Beziehung.

Zusammengefasst deutet die Auswertung unseres qualitativen Materials auf eine sehr ambivalente Haltung der Vorsorgesubjekte gegenüber Beratern hin – das Vertrauensdilemma ist offensichtlich. Aus der von vielen empfundenen Notwendigkeit, auf Informationen der Berater setzen zu *müssen* – und ungeachtet des Wissens über strukturelle Vertrauensgrenzen –, entwickeln die Probanden verschiedene Formen des ‚*Beziehungsmanagements*‘: 1. Sie lassen sich vom Berater in ihren Produktentscheidungen führen und blenden die Ambivalenz der Beratungssituation aus. 2. Sie nehmen die langfristige Beziehung zu ihrem Berater zum Anlass, das für das ‚Altersvorsorgegeschäft‘ konstitutive Vertrauensproblem in ihrem konkreten Fall als nachrangig einzustufen. 3. Sie versuchen den Spielraum der Berater bewusst durch klare eigene Vorstellungen einzugrenzen. Am Ende steht *so oder so* ein maßgeblich in Beraterbeziehungen eingebetteter Zugang zur privaten Altersvorsorge.

Blick in die Experteninterviews

Die Experteninterviews in den Verbraucherzentralen informieren über weitere interessante Zusammenhänge im Hinblick auf das Verhältnis von Vorsorgesubjekt und (kommerziellen) Beratern.

mir dann Zahlen vorgelegt, die er mir erläutert hat.“ (393)

Neutrale Berater über Beratung

Häufig haben Personen, die neutrale Beratung in Anspruch nehmen, bereits vorgelagerte Beratungserfahrungen. Über diese Erfahrungen berichten die befragten Experten ausführlich. Das liegt vor allem an dem Umstand, dass die Mehrzahl der Informationssuchenden bereits vor Inanspruchnahme der Beratung bei den Verbraucherzentralen Sparverträge besitzt, die über Beratung vermittelt wurden. Zu den Experten kommen dabei vor allem Personen, die Probleme mit diesen Verträgen haben. Dieser Hinweis ist insofern relevant, als sich die neutralen Berater einer selektiven Klientel gegenübersehen, die über (provisionsbasierte) Beratung in eine (subjektiv so wahrgenommene) *problematische* Vorsorgesituation geraten ist. Die in den Verbraucherzentralen auflaufenden Erfahrungen zur Praxis der provisionsbasierten Beratung bilden also einen spezifischen Ausschnitt der im Bereich der privaten Vorsorge stattfindenden Beratungsinteraktionen.⁷⁵ Nachfolgend werden solche Erfahrungen knapp rekapituliert.

Die Experten der Verbraucherzentralen kommen in ganz verschiedenen Kontexten auf die Rolle von (provisionsbasierter) Beratung für die Vorsorgeentscheidungen zu sprechen. Um das Material zu strukturieren und die Informationen aus den problemzentrierten Interviews passend zu kontextualisieren, differenzieren wir im Weiteren zwischen der Rolle von Beratung bei der Informations- bzw. Wissensvermittlung, dem Agieren der Berater als Verkäufer und dem Beziehungscharakter im Kontext provisionsbasierter Beratung.

Wissensproduktion durch Beratung

Der Befund, dass Berater nur sehr bedingt die Funktion des Wissensvermittlers erfüllen, lässt sich aus Sicht der Experten weitestgehend bestätigen. Zwar erscheinen Berater – neben medialen Zugangswegen (Zeitschriften, Werbung, Ratgeber, Internet usw.) und privaten Netzwerken – in den Berichten der Experten als weitere, für die Vorsorgesubjekte relevante, Quelle der Wissensproduktion (EI12: 23:30-25:35; EI5: 26:36-27:20); eine wesentliche Funktion wird den dabei vermittelten Informationen aber nicht zugeschrieben.

EI12: „Ja. Gute Frage, woher haben die ihre Kompetenzen? Das weiß ich gar nicht genau.“ **F:** „Oder ihr falsches Wissen, oder so was, so was kommt ja sicherlich auch vor.“

⁷⁵ Darüber hinaus positionieren sich Verbraucherzentralen als ‚Kontrastprogramm‘ zu provisionsbasierter Beratung. Entsprechend sind Darstellungen über diese Beratungsform spezifisch gerahmt.

E112: „Naja gut natürlich, dann von ihren Beratern auch, nicht, von der Bank oder von freien Finanzdienstleistern, die ihnen gesagt haben, ja der hat aber gesagt, das ist doch aus den und den Gründen sinnvoll und das hab ich bisher auch immer so gedacht.“ **F:** „Okay. Sind diese Banken oder Finanzdienstleister dann manchmal die, die die Erstvorstellung über Altersvorsorge formen oder so?“ **E112:** „Ja genau, also grade wenn, also ich meine, Leute werden ja gegriffen durchaus, also was weiß ich, von MLP zum Beispiel in Unis mit irgendwelchen Werbungsseminaren und dann werden sie ja sofort abgefangen. Und da haben sie schon Berührungspunkte und auch wenn sie nichts abgeschlossen haben, haben sie da dann aber schon mal so ein erstes, erstes Wissen.“

Berater als Verkäufer

Am ausführlichsten sprachen die befragten Experten die Rolle provisionsbasierter Beratung im Zusammenhang mit Entscheidungen der Vorsorgesubjekte für bestimmte Anlageprodukte an. Berater erfüllen aus ihrer Sicht weniger die Funktion als Informationslieferant und Entscheidungshilfe, sondern vielmehr die Rolle eines aktiv intervenierenden Akteurs. Berater als elementarer Bestandteil des (neu)gemischten Alterssicherungssystems kanalisieren also Voreinstellungen zur privaten Vorsorge in bestimmte Richtungen. Da die Zielvorstellungen der Beratungssubjekte häufig vage sind, ergeben sich für Beratung umso größere Einflussspielräume;⁷⁶

I3: „Das heißt 'ich habe', sagen die Verbraucher auch häufig, 'einen Vertreter, mein Vertreter', das steht ja immer auf der Police damit drauf, und der war grade bei mir. Und einen Haftpflichtvertrag, oder einen Rechtsschutzvertrag, der ist ja sofort ein Türöffner, das heißt, da brauche ich da ja nur im nächsten Schritt sagen, wie sieht es mit der Altersvorsorge aus, ja. Das läuft ganz häufig so, der klassische, klassische Fall.“ (0:42:10-0:43:44)

Einschätzungen dieser Art lassen sich in allen Interviews finden. Am präsentesten und häufigsten sind Hinweise auf inadäquate Produkte. Dies ist auch wenig verwunderlich, da Berater ja mehrheitlich mit Verbrauchern sprechen, die bereits mehr oder weniger starke Probleme mit ihren Verträgen haben. Dabei handelt es sich meist um Produkte, die sehr provisionslastig sind (EI1). Am deutlichsten kommt die 'manipulierende' Funktion von Beratern dort zum Tragen, wo bereits an den Sparverträgen abgelesen werden kann, welcher (provisionsbasiert arbeitende) Berater das entsprechende Anlageprodukte vermittelt hat.⁷⁷

⁷⁶ Thematisiert wird diese Sichtweise in verschiedenen Experteninterviews ((EI5: 32:00-32:45; EI6: 44:45-46:00).

⁷⁷ In EI8; siehe ferner EI5; EI6; EI7; EI8; EI16.

Die neutralen Berater verfügen ferner über Informationen darüber, wie auf dem Markt Produkte mit dem Ziel präsentiert werden, Entscheidungspfade unabhängig von den Wünschen der Individuen aufzubauen⁷⁸:

E116: „Bei bestimmten Firmen sieht man das richtig. Also da können sie oben reinwerfen, was sie wollen – die Fragen gar nicht, was sie verdienen und was sie mal vorhaben, was ihre Ziele sind. Sie kriegen erstmal eine Fonds-Police hingeknallt. Und dramatisch wird es, wenn da noch eine Berufsunfähigkeitsversicherung drin hängt, die man dann unbedingt braucht, weil man jetzt inzwischen eine Erkrankung hat und die man nicht rauslösen kann. Und so sind die gestrickt. Scheinbar gibt es da die meisten Provisionen.“ (0:47:37-0:48:41)

Dass Berater eine derart lenkende Funktion im Altersvorsorgeprozess einnehmen, hat aus der Sicht der befragten Experten nicht zuletzt mit dem bestehenden Vertrauen in die Redlichkeit der Anbieter zu tun.⁷⁹ Dieses Vertrauen wird von den Experten in der Regel als naiv eingestuft. Das oben umrissene Vertrauensdilemma spielt als Interpretationsfolie hingegen eine geringere Rolle.

E11: „und das Vertrauen in der Bank ist ja häufig genug ein später enttäushtes Vertrauen. Die Leute haben das Vertrauen nur deshalb, weil sie schon so lange mit jemanden Kontakt haben. Und ich krieg das ja regelmäßig mit, dass sie dann sagen, wie konnte er mir dann das oder jenes verkaufen“ (0:52:57 - 0:54:07)

Bestätigt wird auch der Befund, dass der Kontakt zu Beratern nicht das Resultat einer autonomen Suchstrategie ist, sondern vielfach das Ergebnis sozial eingebetteter Beziehungen – , ob nun auf dem Weg langfristiger Kundenbeziehungen – wie in der eben zitierten Passage – oder über die Einbettung in persönlichen Netzwerken, Diese Sichtweise findet sich bei verschiedenen der interviewten Experten.⁸⁰

E116: „Also eigentlich kommen sie zum großen Teil über Strukturvertriebe. Über Verwandtschaft, Bekanntschaft, gute Freunde, Beziehungen: 'ich hab hier was tolles für dich.'“ (0:43:30-0:44:30)

Der Strukturvertrieb wurde von den Experten nicht nur im Hinblick auf die Verknüpfung zwischen privaten und Beraternetzwerken kritisch angesprochen. Problematisiert wurden auch Vertriebsstrategien, die auf eine überdimensionierte finanzielle Absicherung hinauslaufen. Die hohe Last langfristiger finanzieller Verpflichtungen würde dann zu einem ernsthaften Problem, wenn sich an der Lebenssituation der Leute etwas ändert.

⁷⁸ Ähnlich auch E14 (33:20-34:02); E115; E112 (32:03- 32:34).

⁷⁹ Diese Einschätzung ist weit verbreitet (in E11 52:57-54:07; E12/3: 51:00-52:00; E16; E18; E110; E111; E113; E116).

⁸⁰ Zu konkreten Verschränkungen zwischen den Sozialsphären siehe Kapitel (5.2.2)

5.2 Verschränkung der Prozesselemente

Wie aus einigen Interviewpassagen bereits deutlich wurde, sind, wenn es um die Orientierungssuche der Vorsorgesubjekte in ihrem sozialen Umfeld sowie den Kontakt mit Beratern geht, die einzelnen sozialen Sphären nicht isoliert voneinander zu betrachten. In unserem empirischen Material beinhalten Darstellungen zu Sachverhalten oder Interpretationen einer Sozialsphäre häufig bereits Querverweise auf andere Sozialsphären. Insgesamt entsteht in den Interviews der Eindruck, dass nicht nur die Verknüpfung der Vorsorgepraxis der Befragten mit den einzelnen Sozialsphären, sondern auch die dabei zutage tretenden Querverbindungen zwischen Sozialsphären als etwas Selbstverständliches erscheinen. Die gewissermaßen als natürlich vorausgesetzte ‘multiple soziale Einbettung’ findet sich in allen Interviews – in der konkreten Figuration unterscheiden sie sich jedoch. Wir möchten daher in einem folgenden Schritt die Verknüpfung zwischen den einzelnen Prozesselementen genauer herausarbeiten. Das Ziel besteht darin, über die Berücksichtigung des Zusammenspiels der einzelnen Elemente die Hintergründe für Entscheidungen im Bereich der privaten Altersvorsorge möglichst realistisch zu erfassen.

Dass die einzelnen Sozialsphären für die Subjekte wie selbstverständlich ineinandergreifen, zeigt der folgende Interviewausschnitt exemplarisch:

I16: „das war halt so, dass ich eben telefonisch mit meiner Freundin das eben besprochen habe. Und ihre Mutter ist sehr interessiert, in diesem Bereich. Und ist da sehr versiert auch. ... Und da ich diese Person auf einer persönlichen Ebene kennengelernt hab und auch schätzen gelernt hab, hab ich diesen Aussagen einfach vertraut. ... Und hat einfach nur so diese Schlagworte genannt, die für mich aber sehr einleuchtend waren eben in Verbindung mit diesen Informationen, die ich mir aus dem Internet gezogen hatte. Und auch in Verbindung mit dieser Radioreportage. Das hat einfach gepasst in dem Moment, wo ich eh kein gutes Bauchgefühl hatte.“

Neben der Verknüpfung der sozialen Netzwerke lassen sich auch Beraterbeziehungen unter dem Blickwinkel einer Verknüpfung zwischen einzelnen Sozialsphären betrachten. Mit Blick auf die bereits in Kapitel 5.1.4 herausgearbeitete Beziehungsdimension in der Beratung zur Altersvorsorge lässt sich ergänzen, dass es in vielen Interviews eine weitere Verbindung zwischen Beratern und dem persönlichen Netzwerk gibt: Berater, die bereits Freunde oder Familien betreuen oder sogar Teil davon sind und auf diese Weise Kontakt aufnehmen. Dies stellt in den Interviews ein durchaus verbreitetes Muster dar.⁸¹ Wie die einzelnen Elemente der Orientierungssuche ineinandergreifen,

⁸¹ Zum Beispiel: der Bruder eines Freundes ist Versicherungsmakler (I1); langjähriger Vermögensberater (Bankberater I1) und guter bekannter der Eltern (I2, I7); ein alter Schulfreund ist AWD Berater (I3); ein guter Freund ist

haben wir in Form einer Typologie ausgearbeitet. Im Ergebnis gelangen wir zu 4 verschiedenen Typen, bei denen sich ähnliche Interdependenzen im Verhältnis der Sozialsphären abzeichnen.

Methodische Hinweise

Zur Aufbereitung des Materials der problemzentrierten Interviews haben wir im Anschluss an die Herausarbeitung der Relevanz der einzelnen Sozialsphären (bezüglich ihrer Informationsfunktion und ihrer jeweiligen Rolle in der Vorsorgepraxis) die Verbindungen *zwischen* den einzelnen Sphären analysiert. Von besonderem Interesse erscheinen hier jeweils Passagen, die den Zugang zum Produkt betreffen.⁸² Um die Vielfalt der empirisch vorgefundenen Beziehungen zu systematisieren und für eine theoretische Diskussion und Weiterverarbeitung nutzbar zu machen, haben wir diese Informationen zu einer Typologie verdichtet.

5.2.1 'Vorsorgertypen'

Aus unserem Material lassen sich 4 'Vorsorgertypen' herausarbeiten, die sich durch eine jeweils charakteristische Form der Orientierungssuche auszeichnen: 1. Der *Jongleur*, der Wert darauf legt, sehr viele Informationen aus verschiedenen Kanälen zu sammeln. 2. Der *Erfahrungssammler*, der seine Vorsorgeentscheidungen an den Erlebnissen anderer ausrichtet. 3. Der *Passive*, der sich möglichst wenig mit dem Thema auseinandersetzen möchte. 4. *Das ewige Talent*, der sich zwar gut informiert hat, in der Entscheidung aber nicht darauf zurückgreift, sondern allein auf den Berater setzt. Wir wollen diese vier Typen im Weiteren ausführlicher charakterisieren.

Der Jongleur

Personen dieses Typs – wir finden ihn im Profil von I3, I12 sowie teilweise I14 – verhalten sich aktiv, was Fragen der Altersvorsorge betrifft. Sie scheinen ihr Umfeld systematisch nach hilfreichen Informationen zu durchforsten. In dieser Gruppe wird auf verschiedene Sozialsphären und auch passende Medien rekurriert; es geht ihnen offensichtlich darum, möglichst genau über Altersvorsorge informiert zu sein. Das Interesse an Altersvorsorge ist also vergleichsweise stark ausgebildet. In den Bereichen, in denen man Kompetenzen vermutet, werden diese auch angezapft.

Bankberater (I6); Berater wird von Freunden empfohlen (I8, I9); Partner eines Geschwisters ist Berater (I16).

⁸² Informationen zur Sozialisation und allgemeinen Hintergrunderfahrungen, die das Bild auf Altersvorsorge geprägt haben, gehen somit nicht direkt in die Analyse ein.

Die entsprechenden Aktivitäten spiegeln die Interviews mitunter deutlich wider. Für den nachfolgend zitierten I12 ist die umfassende Informationsbeschaffung wichtiger Bestandteil des Entscheidungsprozesses beim Zugang zur Altersvorsorge.

F: „Und, ja, was tust du für das Alter?“ **I12:** „... Ich hab 2002, 2003 mich mal beraten, zum einen im Freundeskreis, zum anderen hat man natürlich laufend Werbung ins Haus bekommen, von allen Leuten, die einem meinten, gute Produkte verkaufen zu können. Darunter waren auch zwei Finanzdienstleister, das eine war MLP, das andere war AWD, mit denen ich mich ausführlich unterhalten hab, die ja auch Workshops angeboten haben oder Infoseminare, wo ich dann auch teilgenommen hab, und da hab ich dann ein Paket zusammengestellt.“ (18f)

Zu Beginn des Interviews wird (auf die Frage, was die befragte Person für das Alter tut), sofort von Bemühungen und Erträgen der Informationsbeschaffung berichtet.⁸³ Kennzeichnend für diesen Typus ist weiterhin die hohe Relevanz, die dem Freundeskreis – und an anderer Stelle auch den Kollegen zugewiesen wird. Im Fall von I12 ist es so, dass dieser sich im Freundeskreis nicht nur ausgetauscht, sondern sogar ‘beraten’ hat. Für den Jongleur ist also charakteristisch, dass er Berater aktiv aufsucht und die systematische Informationsbeschaffung zum integralen Bestandteil des Orientierungsprozesses wird.

Der Erfahrungssammler

Ein weiterer in unserem Sample vertretener Typ zeichnet sich dadurch aus, dass soziale Erfahrungen anderer *das* maßgebliche Kriterium für eigene Entscheidungen im Hinblick auf Altersvorsorge darstellen.⁸⁴ Für diesen Personenkreis geht es bei der Orientierungssuche weniger um das Sammeln inhaltlicher Informationen, sondern darum, welche praktischen Erfahrungen andere mit der Vorsorge gemacht haben. Diese Informationen dienen dann als Grundlage für eigene Entscheidungen in diesem Bereich.

Besonders anschaulich wird dieses Muster im Falle der oben bereits (I8, Seite: 80) beschriebenen Episode, bei der sich eine Freundin, die ursprünglich einen Berater empfohlen hat, sich mit diesem aber überwirft. Dem Berater wird nicht mehr vertraut, weil die Freundin schlechte Erfahrungen mit

⁸³ Dieser proaktive Umgang mit Fragen der Altersvorsorge bestätigt sich auch im weiteren Verlauf. Beispielsweise berichtet der Gesprächspartner Details zur Ausgestaltung der Riester-Rente und stellt eine Frage zur *Vorsorgepraxis* noch ein weiteres Mal in den Zusammenhang mit Prozessen der aktiven Orientierungssuche: „Die Riester-Rente, das ist ja, so weit ich’s verstanden hab, über die Beträge oder die möglichen Zuschüsse gedeckelt. Und äh daraufhin haben wir damals mal überlegt, was für ein Vorsorgeziel hab ich“ (I12, 27).

⁸⁴ Zu diesem Typ passen Profile, die wir aus den Probanden I8, I10, tw. I18; I1, I7, teilweise auch I13 ermitteln konnten.

ihm gemacht hat, obwohl I8 selbst keine Hinweise darauf hat, dass die vermittelten Produkte ungeeignet sind (I8, 317).

I10 wiederum imitiert das Verhalten eines ehemaligen Mitbewohners, der sich umfangreich informiert hat, und schließt im Anschluss das gleiche Produkt ab:

I10: „Naja, er hat selber eine abgeschlossen in dem Augenblick. Und das hab ich so mitgekriegt, wie er sich so darüber informiert hat und ähm, dass das empfehlenswert ist und, genau...“ **F:** „Das heißt, es gab irgendeinen Zeitraum, in dem er sich informiert hat und dir das an's Herz gelegt hat, und das aber hast gären lassen, oder?“ **I10:** „Nein, in dem er darüber nachgedacht hat und sich informiert hat und immer mal wieder gesprochen hat. Und ich hab das eher zufällig mitbekommen. Und dann gab's eine Zeit, da hab ich Referendariat gemacht und dann sind wir auch, bin ich auch mit [Freund] zusammengezogen und dann hab ich gesagt so, du verdienst jetzt Geld, du kannst dich jetzt auch um Altersvorsorge kümmern und du möchtest jetzt eine Riester-Rente“ (311-315).

Bei diesem Typus ist also häufig eine zentrale Instanz im persönlichen Umfeld anzutreffen, deren Erfahrungen für die Vorsorgepraxis entscheidend werden. Diese geben den Probanden eine Sicherheit, die sie aus dem Beraterumfeld scheinbar nicht bekommen können. So bilden Erfahrungen mit einem Berater aus früheren Geschäftsbeziehungen zwar ein wichtiges Motiv, genau diesen Berater wieder aufzusuchen; für die tatsächlichen Produktempfehlungen bleibt aber nur ein vages Restvertrauen (siehe oben).

Besonders hervorstechend ist die Rolle ausgetauschter Erfahrungen in der Dreieckskonstellation Eltern-Proband-Berater. Wie oben bereits gezeigt wurde, ist die Familie eine wichtige Bezugsgröße, wenn es um die *Bewertung* von Vorsorge geht. Gleichzeitig verfügen Eltern oft über langjährige Erfahrungen mit Finanzanlagen; dabei geht es allerdings weniger um 'kopierbare' Strategien für die private Vorsorge, sondern um Anlagegeschäfte *allgemein* oder den Umgang mit Beratern. Der nachfolgende Interviewausschnitt ist exemplarisch für die bei diesem Typus anzutreffende enge Verbindung der Sozialsphären zwischen Eltern und Beratern auf dem Weg zur Kontrahierung eines Sparprodukts:

I1: „Ja. Natürlich sprech ich auch mit meinen Eltern. Weil die haben da schon mehr Produkte abgeschlossen als ich. Und ist ja immer gut, auf die Erfahrung zurückzugreifen. Aber letztlich muss man selber entscheiden...“ (252) **F:** „Und wie kam's zu dem Gespräch mit dem Vertreter von der Sparkasse?“ **I1:** „Ja weil ich den schon lange kenne. Meine Eltern sind dort auch schon.“ **F:** „Bei diesem speziellen Berater?“ **I1:** „Ja. Ja, das ist meine Heimatbank. Und dort hab ich einfach, ja, den sieht man öfters mal. Und dann spricht man ab und zu mal, und ja, das hat sich so ergeben, und dann hab ich mich entschlossen, das mach ich.“ (289-292)

„Heimatbank“, Elternexpertise, ein langjähriger persönlicher Kontakt mit dem Berater – hier greift eins ins andere und schafft eine Situation, in der das soziale Umfeld relativ unmittelbar auf die Vorsorgepraxis einwirkt.⁸⁵

Der Passive

Beim passiven Typ ist – trotz vorhandener Altersvorsorge – ein ausgeprägtes Desinteresse am Thema strukturbildend.⁸⁶ Die Sozialsphären sind bei diesem Typ nicht weniger bedeutsam als bei den anderen Typen, weisen aber eine ganz andere Qualität auf. Personen dieses Typs erwähnen zwar Gespräche mit dem Umfeld und zeigen konkrete Verbindungen zwischen einzelnen Sozialsphären auf; insgesamt bleibt aber häufig unklar, welche Kompetenzen im Umfeld vorhanden sind und welche Informationen ausgetauscht wurden. Das Umfeld spielt daher eine deutlich andere Rolle als bei den anderen Typen. Der eher unentschlossen wirkende passive Typ erhält aus dem Umfeld Impulse, sich mit der Altersvorsorge auseinanderzusetzen. Das geringe Interesse am Thema führt dann aber nicht dazu, dass Informationen aus dem eigenen Netzwerk über mögliche Vorsorgestrategien eingeholt werden; vielmehr wird schlicht ein Berater aufgesucht. Tatsächlich kann man hier weniger von einer Orientierungssuche sprechen, sondern es bleibt der Eindruck, dass diese Personen ohne einen Impuls aus dem Umfeld keine Vorsorge betrieben hätten. *Ein* Erklärungsansatz für die sehr passive Haltung könnte der geringe Sparbetrag sein, der von jenen, die diesem Typ entsprechen, in die private Vorsorge investiert wird (bzw. werden kann).

Als exemplarisch für diese Konfiguration können Aussagen wie in der folgenden Passage gelten:

I5: „Ja, also ich hab mich nicht vorher hingesetzt und hab gesagt, ja, ich will eine private Altersvorsorge haben. Sondern äh, mir haben sie gesagt, okay, das ist gut, das zu haben, und da hab ich gesagt, okay, warum nicht.“ **F:** „Hm. Kam das denn dann überraschend, oder hattest du vorher auch schon irgendwie von Empfehlungen, von staatlicher Seite aus, zu riestern zum Beispiel, gehört, und dich damit auseinandergesetzt?“ **I5:** „Gehört nur durch das bisschen Werbung, was immer mal ist. Und mich damit auseinandergesetzt gar

⁸⁵ Eine ähnliche Verknüpfung findet sich bei I7:

I7: „Aber mein Vater schwört zum Beispiel nach wie vor auf ihn [einen Berater]. Ne, die verstehen sich halt auch gut, und wenn irgendwas ist, ruft man, da gibt's die private Handynummer, sozusagen, und dann ruft man halt an, und dann wird das geregelt. Also es ist, ja. Also ich hab mir da wie gesagt bisher kein gutes Bild von machen können, ich find ihn sympathisch und er hat mich bisher immer sehr gut beraten. Aber ich hab auch keinen Vergleich. ...“ (125) „Also auch, als mein Vater eben dann sagte, der Typ von der Debeka kommt nächste Woche zu uns. Dann hab ich mit ihm gesprochen und gemeint, ja, dann können wir ja auch mal über die Riester-Rente sprechen.“ (82)

⁸⁶ Wir können diese einer ganzen Reihe von Probanden zuordnen (I2, I5, I11, I9, I4, tw. I6).

nicht. Auch seit ich so ein Ding hab mich eigentlich nicht damit auseinandergesetzt.“
(187-189)

Die Wahrnehmung von „ein bisschen Werbung“, und die „warum nicht?“-Attitüde bei der Auseinandersetzung mit dem Alterssparen – diese Orientierungen sind vielsagend bezüglich der Grundhaltung dieses Typs. Die bereits erwähnte wesentliche Eigenschaft des passiven Typen, bestehende soziale Kontakte, die wertvolle Informationen liefern könnten, nicht anzuzapfen, wird besonders bei I9 deutlich. Hier scheint das ausgeprägte Desinteresse andere Einflüsse deutlich zu überlagern:

F: „Wenn du beispielsweise mit deiner Partnerin sprichst, über diese Sachen. Worum geht es dann genau, oder wie kommt es zu dem Gespräch, und so?“ **I9:** „Mh. Naja, wir tauschen uns dann ab und zu mal aus ... Ähm. Naja, solche Sachen. Aber das ist meistens nur relativ kurz, also weil, ich glaube, sie interessiert sich mehr dafür als ich, aber ich (lacht), also es ist eigentlich nichts, worüber ich jetzt irgendwie endlos Lust habe, zu sprechen“ (154f)

Die Rede vom „relativ kurzen“ Austausch „ab und zu mal“ zu Dingen, zu denen der Befragte nicht „endlos“ – also keine – „Lust“ hat, könnte die Voreinstellung des passiven Typs kaum plastischer charakterisieren. Eine weitere Folge des Desinteresses ist die Neigung der unter dieser Gruppe subsumierbaren Probanden, ihre Entscheidung und die damit zusammenhängenden Konsequenzen ‘auszulagern’. So konsultiert der eben zitierte I9 einen Berater über die lose Empfehlung eines Kollegen, über den er nicht mehr zu sagen wusste, als dass er nett sei. Die Entscheidung über Form und Umfang der Altersvorsorge überlässt er dem Berater:

I9: „Aber ähm, wie gesagt, also dazu interessiere ich mich zu wenig dafür, und das ist mir... also ich bezahle denen lieber eine Provision dafür, dass sie mir da das Richtige empfehlen, als dass ich mir selber dann irgendwie fünf Wochen, Wochenenden dran setze“... Sondern ich hab dann schon relativ diesen Beratern da vertraut, dass die mir irgendwie wirklich was Gutes empfehlen.“ (75)

Das ewige Talent

Der letzte Typ (verkörpert durch I15, I16 und I17) weist eine starke Ambivalenz auf. Diese zeichnet sich durch eine Kombination jener Eigenschaften aus, die wir bereits für den Jongleur und den passiven Typen herausarbeitet haben. Die Orientierungssuche beim Zugang zur Altersvorsorge läuft hier ähnlich ab wie beim Jongleur: Informationen werden systematisch im Umfeld gesichtet mit dem Ziel, einen ausreichenden Wissensstand zu erlangen. Das Besondere ist, dass Personen dieses Typs jemanden in ihrem Netzwerk vorfinden, den sie als Experten einstufen und vollkommen vertrauen. Mit solchen Personen haben sie bereits frühere intensive Gespräche geführt.

In Passagen, in denen es um den ein konkretes Anlageprodukt betreffenden *Entscheidungsprozess* geht, zeigt sich allerdings ein Verhaltensmuster, das eher dem passiven Typ ähnelt. Die sozialen Netzwerke fungieren hier nicht als Absicherung der Vorsorgeentscheidung, sondern scheinen gleichsam vergessen worden zu sein. Das Setting, in dem die Altersvorsorgeentscheidung getroffen wird, ist komplett durch den Berater geprägt, der dann im Wesentlichen die Entscheidung trifft. Folgende Interviewpassage beschreibt diese Konstellation mustergültig:

I15: „Ich muss sagen, ich informiere mich schon auch, ne: Internet, Zeitung, sonstwas. Auch nicht, dann nicht unbedingt konkret. Also mehr so ein Generelles, ne. Gesprächspartner unmittelbar, mit denen ich darüber spreche – also ich glaub, mit Abschluss dieser Rente habe ich mit keinem direkt drüber gesprochen. Aber vorher hab ich viele Gespräche geführt. Also das sind dann, in der Regel, zum einen Vertraute einfach, also Familie einfach oder engere Freunde. Und ähm, dann Leute, denen ich auch eine gewisse Kompetenz auf dem Gebiet zuspreche. Also da ist meine Mutter natürlich als Bankfachfrau, Fachwirt, schon ein ganz guter Gesprächspartner, was Anlage angeht. Oder meine Tante [*ebenfalls Bankangestellte*].“ (149)...**I15:** Ja ich hab ein bisschen, kann man sagen, nicht besonders rational gehandelt, also, schon, ich hab bei der Sparkasse ein Girokonto eröffnet, weil ich umgezogen bin. Und im Zuge dessen hab ich so gedacht, ich könnte eigentlich mal ein paar sinnvolle Versicherungen abschließen. Also so was wie eine Arbeitsunfähigkeitsversicherung oder so (lacht). Ja. Das hat aber nicht geklappt (lacht).“
F: „Ach so! Ok?“ **I15:** „Ja aber ich hab mich dann informieren lassen, also ich hab einen sehr netten Kundenberater... und weil ich einfach auch mit der Sparkasse ziemlich zufrieden bin und die auch im Moment für mich, also subjektiv sozusagen, eine der sichersten Banken noch darstellt... hab ich dann auch die [Riester] Versicherung abgeschlossen.“ (107-109)

Der Vertragsabschluss bei I15 kommt trotz des vorhandenen Wissens im Umfeld – und ungeachtet des Umstands, dass sie Bankangestellte in ihrer familiären Umgebung hat – eher zufällig bei der Eröffnung eines Girokontos zustande. Die Interviewte hatte Interesse an einer Berufsunfähigkeitsversicherung gezeigt, aber im Anschluss einen Riester-Vertrag unterschrieben, den sie zwar prinzipiell gewollt, aber ohne Rückkopplung mit dem Umfeld kontrahiert hat.

Ähnlich reflektiert I17 – die mit ihrem Vater einen sehr gut informierten und in Finanzfragen immer wieder hilfeleistenden Sozialkontakt zur Verfügung hat – diesen Widerspruch zwischen dem eigenen Anspruch, sich umfassend zu informieren, und ihrem tatsächlichen Verhalten beim Umgang mit der Altersvorsorge:

I17: „Ich hatte bei der BHW einen Bausparvertrag. Und der war fällig geworden, und deshalb hatte der [*Anbieter*] mich nämlich angeschrieben, und hatte dann nämlich dieses andere vorgeschlagen. Aber ich hab den dann zum Großteil auszahlen lassen und letztendlich da gar nicht reingenommen, in diese BHW Sache. Aber darüber bin ich überhaupt an diesen Berater gekommen. ...Und da war ich völlig uninformiert. Und da hab ich mich, ich glaub, von dem hab ich mir schon ziemlich viel aufschwätzen lassen. Und hab dann erst im Nachhinein mehr und mehr durchblickt, dass ich da eine ganz schön große Summe reinzahle, dafür, dass dann der Effekt im nachher relativ gering ist.“ (115)

Offensichtlich fühlt sich die Probandin hier überrumpelt – was sie aber so sehr nicht verwundern sollte: Sie entwickelt ein prinzipielles Interesse an den Finanzprodukten, verfügt über Informationsquellen im sozialen Umfeld und entschließt sich dennoch *spontan* zum Abschluss eines Anlageprodukts; damit sind wesentliche Merkmale eines Typus beschrieben, den man als ‘ewiges Talent’ auf dem Weg zu einer systematischer durchdachten Vorsorgepraxis begreifen kann.

Zusammenfassend betrachtet zeugen die unterschiedlichen ‘Vorsorgertypen’ von einer beachtlichen Vielfalt, wenn es um die jene Mechanismen geht, mit denen Netzwerke und Beratungsressourcen in die Vorsorgepraxis einwirken. Allerdings lässt sich diese Varianz in bestimmte Grundmuster einordnen. Bei allen Typen greifen die verschiedenen Sozialsphären im Prozess der Orientierungssuche ineinander – wobei die Individuen dieses Zusammenspiel als im hohen Grade „natürlich“ empfinden. In den Formen des Zusammenspiels lassen sich indes deutliche typenspezifische Ausprägungen nachweisen. Eine – auch im Hinblick auf die quantitative Auswertung – wichtige Erkenntnis unserer Materialauswertung besteht daher darin, dass sich die Wirkungsmechanismen, wie das soziale Umfeld mit dem Denken und Handeln der Vorsorgesubjekte ‚interagiert‘, als sehr pluralistisch darstellen. Die Beobachtung, dass es zu einem Austausch mit Netzwerken kommt, sagt nur wenig über die konkrete Form bzw. die spezifische Dynamik des Umfeldeinflusses auf die konkrete Vorsorgepraxis aus.

5.2.2 Ein Blick in die Experteninterviews

Angesichts des oben bereits beschriebenen Befunds, dass die Experteninterviews nur wenig Informationen über die Wirkung von Freundes- und Familiennetzwerken liefern, lässt sich ihnen auch nur eingeschränkt etwas dazu entnehmen, wie die einzelnen Sozialsphären miteinander verschränkt sind. Für eine differenzierte Analyse analog zur Typologiebildung reicht das Material nicht aus. So berichten zwar viele Berater von einer großen Bandbreite von ‘Charakteren’ im Hinblick auf den Umgang mit Altersvorsorge; inwiefern hier aber Verschränkungen zwischen Sozialsphären wirkungsmächtig werden, lässt das Material weitgehend im Dunkeln.

Die in unseren problemzentrierten Interviews gemachte Beobachtung, dass es häufig eine enge Verknüpfung zwischen Beratung und persönlichem Netzwerk gibt, wird allerdings auch von unseren Experten geteilt. Kontakte zu Beratern sind auch für sie keine über Prozesse der Marktsondierung zustande kommenden Interaktionen, sondern eingebettet in längerfristige Beziehungen, bei denen es häufig auch Überschneidungen mit dem privaten Umfeld gibt. Die Verknüpfung wird sehr häufig

bei Kunden erkennbar, die an Strukturvertriebe geraten sind. Dies ist wenig verwunderlich, da das Geschäftsmodell dieser Vertriebe auf dem Netzwerkgedanken beruht (Bredenkötter/Musiol 2012).

E18: „Und da kommt es sehr oft so, dass jemand sagt: jaa, mein Bekannter vermittelt auch Finanzprodukte so neben her, das kommt sehr oft vor. Grad über Bekannten- und Freundeskreis ist es sehr oft der Fall, dass auch Bekannte und Freunde sind, die auch selber geködert wurden auch entsprechende Produkte zu verkaufen, die Produkte auch selber nicht so verstanden haben und da man feststellt, jetzt hat man mit dem gesprochen, aber der konnte einem auch nicht weiter helfen.“ (0:20:29-0:21:20)

Im Interviewausschnitt wird von einer Logik des Köderns gesprochen sowie einer Spirale der Produktvermittlung, bei der fehlender Sachverstand durch soziale Nähe kompensiert wird. In den Expertenberichten wird diesbezüglich auch die emotionale Komponente des Beraterkontakts zum Thema: Es werden eben nicht nur Produkte vertrieben, sondern unter Umständen auch spezifische soziale Beziehungen (neu) geformt.⁸⁷

5.3 Zusammenfassung unserer qualitativen Auswertungen

Wir möchten nun – wiederum unter Einbeziehung von Erkenntnissen aus den Experteninterviews – die bislang versammelten Befunde zur Orientierungssuche in der privaten Altersvorsorge zusammenfassen und anschließend die Rolle dieser Befunde im Kontext der folgenden quantitativen Analyse diskutieren.

Unsere Analysen haben allgemein gezeigt, *inwiefern und in welchen Dimensionen* der ‘soziale Faktor’ beim Zugang zur privaten Altersvorsorge eine wichtige Stellgröße darstellt bzw. darstellen kann, jenseits individueller Nutzenkalküle und aller Anstrengungen, halbwegs rationale Vorsorgestrategien zu entwickeln. So spricht vieles dafür, dass der Rückgriff auf familiäre Ressourcen häufig den Kern jener Prozesse bildet, in denen sich Vorsorgepraxen herauskristallisieren. Im familiären Kontext werden grundsätzliche Einstellungen geprägt und Erfahrungen anderer Familienmitglieder zur Gestaltung eines eigenen ‘Vorsorgekorridors’ genutzt. Neben den Eltern sind Partner eine wichtige Orientierungsinstanz; hier geht es üblicherweise auch um eine *gemeinsame* Absicherung für das Alter.

⁸⁷ Dazu lassen sich Aussagen finden bei E15; E16; E17; E18; E19; E110/11; E112; E115 sowie E116. **E115** beispielsweise erläutert schmerzliche Erfahrungen des Produktvertriebs „über Bekannten-, Freundeskreis, Nachbarkreis, wo dann manchmal dann das Gesicht sich verzieht und sagt, wir haben, dem vertraut, wir haben keine Ahnung und wir haben dem Vertrauen entgegen gebracht und jetzt merken wir was haben wir jetzt für ein Produkt.“ (0:52:00-0:52:57)

Die qualitativen Befunde erzeugen ferner ein Bewusstsein dafür, dass das soziale Umfeld zwar häufig wirkt, aber über *verschiedenartige Kanäle*. Während die Familie vielfach Einfluss nimmt, indem sie an die Vorsorgesubjekte bestimmte Erwartungen zum Umgang mit Altersvorsorge heranträgt, deuten viele Darstellungen unserer Gesprächspartner darauf, dass beim erweiterten sozialen Umfeld aus Freunden und Kollegen die Informationsfunktion überwiegt. Hier werden offensichtlich Tipps und Erfahrungen ausgetauscht, aber keine Vorsorgestrategien gezimert.

Unser Material zeigt auch: Berater sind für die Individuen aus dem Vorsorgeprozess nicht wegzu-denken, aber die Beziehung zu ihnen erweist sich als ebenso komplex wie dilemmatisch. Grundlegend für die Interaktion in der Beratung ist eine widerspruchsträchtige Beziehungskonstellation: Obwohl die Befragten die Provisionsproblematik kennen, erscheint ihnen Altersvorsorge *ohne* einen persönlichen Berater, zu dem eine längerfristige Beziehung besteht, abwegig. Sie versuchen, das dem 'Vorsorgegeschäft' inhärente (latente) Vertrauensproblem dadurch zu entschärfen, dass sie Beraterbeziehungen als spezifisch-persönliche konstruieren.

Interessant erscheint zudem die Art und Weise, wie die verschiedenen Sozialsphären im Prozess der Altersvorsorge ineinandergreifen: Aus Sicht der Vorsorgesubjekte weist die Verschränkung der Sphären dabei einen hohen Grad an Natürlichkeit auf. Das heißt: Erst im Prisma der hier (individuell oder kollektiv) verarbeiteten Erfahrungen, Informationen und Ratschlägen entsteht ein Orientierungsfeld, in dem die Individuen Vorsorgeoptionen betrachten. Das Umsetzen dieser Optionen in Produkte ergibt sich dann im Rahmen konkreter Gelegenheitsstrukturen – v.a. jener, die durch Berater konturiert werden; dabei können Beratungsinhalte völlig irrelevant sein! Mithilfe der Typisierung von Varianten der Orientierungssuche haben wir hier die verschiedenen Formen des Ineinandergreifens und tatsächlichen Wirksamwerdens der Sozialsphären aufgezeigt. Dabei hat sich u.a. herausgestellt, dass Ressourcen im Umfeld der Befragten keineswegs zwingend dazu führen, dass diese in einem mögliche Optionen abwägenden Entscheidungsprozess einbezogen werden.

Indem unsere qualitativen Erkenntnisse die Vermessung eines Möglichkeitsraums für Zusammenhänge zwischen Sozialsphären (bzw. Beratungserfahrungen) und Vorsorgeorientierung erlauben, informieren sie die nachfolgend entfaltete quantitative Teilstudie in einer ganzen Reihe von Aspekten. Mit ihrer Hilfe lassen sich zahlreiche Hypothesen bilden, die in der bisherigen Forschungsliteratur nicht systematisch untersucht wurden. Zugleich bieten sie Anhaltspunkte für mögliche Formen der Operationalisierung für den quantitativen Zugang auf unsere Forschungsfrage. Die so gewonnenen Hinweise auf Operationalisierungsmöglichkeiten sind für diese Studie nicht zuletzt deshalb von Interesse, da wir auf die Sekundärauswertung bestehender Surveys ver-

wiesen waren und zahlreiche Brückenhypothesen zwischen theoretischem und empirischem Konstrukt benötigten, die sich erst anhand des qualitativen Materials plausibilisieren lassen.

Unabhängig davon hat die rekonstruktive Eruiierung des (möglichen) Zusammenspiels der die Orientierungssuche prägenden Prozesselemente vor Augen geführt, dass es erhebliche Unterschiede dahin gehend gibt, *wie* Netzwerk- und Beratungserfahrungen ‘funktionieren’ und *welche Art* von Beziehungen zwischen ihnen bestehen (können). Bezüglich dieser Untersuchungsdimension sind einer quantitativen Analyse enge Grenzen gesetzt. Die qualitative Perspektive lässt sich mithin nicht auf einen hypothesengenerierenden Status reduzieren, sondern sie informiert in weitreichendem Maße über die soziale Einbettung von Entscheidungen beim Alterssparen und den Charakter jener sozialen Prozesse, die die Vorsorgepraxis ‘mit Leben füllen‘.

6 Hypothesenbildung für einen quantitativen Zugang

Sowohl die bestehende Forschungsliteratur als auch die vorliegenden qualitativen Befunde zur Realität der privaten Altersvorsorge machen deutlich: Grundsätzlich entfalten die staatlichen Förderanreize eine Wirkung – selbst wenn diese auch ‘verführend’ sein können, betrachtet man etwa Mitnahmeeffekte in Gestalt der bloßen Umschichtung bestehender Vermögensanlagen (Corneo/Keese/Schröder 2008). Dass bei der Entscheidung darüber, ob und wie privat vorgesorgt wird, eine bestimmte ökonomische Rationalität zum Tragen kommt, kann also nicht negiert werden. Gleichzeitig deuten viele Studienergebnisse aber darauf hin, dass die Auseinandersetzung mit Altersvorsorgeoptionen nur sehr begrenzt mithilfe einer rationalen Marktsondierung stattfindet (siehe Kapitel 3). In der Konsequenz ist damit zu rechnen, dass sich selbst in Gruppen mit ähnlicher Ausgangslage erhebliche Varianzen des Absicherungsniveaus ergeben. Will man die tatsächlichen Vorsorgeentscheidungen wirklich verstehen, ist deshalb eine anreizfixierte Analyse nicht zielführend. Vielmehr muss eine Reflexion darüber stattfinden, welche weiteren Mechanismen solche Entscheidungen prägen können – die nachfolgend entwickelten Hypothesen sind ein erster Schritt in diese Richtung.

6.1 Hypothesen zum Prozess der Orientierungssuche

Verschiedene Studien haben – v.a. mit Blick auf Informationsprobleme bei den Vorsorgesubjekten – bereits abseits von materiellen Anreizen bestehende Einflüsse auf die Vorsorgepraxis diskutiert (Börsch-Supan et al. 2004, Nüchter et al. 2008, 120-124; Leinert 2003, Leinert/Wagner 2004). Viele verweisen dabei auf eine Lücke zwischen den bestehenden Fähigkeiten der Leute und den Anforderungen an adäquates Markthandeln – wobei je nach Perspektive entweder Marktverhältnisse oder individuelle Fähigkeiten problematisiert werden. Unsere qualitativen Interviews deuten andere mögliche Ursachen für die beobachteten Inkonsistenzen im Verhalten auf dem Vorsorgemarkt an: Sie plausibilisieren beispielsweise, dass und warum Vorsorgesubjekte Personen selbst bei umfangreichem Wissen über Vorsorgeoptionen keine Anstrengungen zum *Produktvergleich* unternehmen. Derartige Operationen werden – wenn überhaupt – in den Sozialsphären der eigenen Netzwerk- und Beraterkontakte durchgeführt. Es könnte demnach sein, dass die Subjekte einem autonom vorgenommenen Marktvergleich aus dem Weg gehen. Unsere theoretischen Überlegungen liefern hierfür mögliche Erklärungsansätze.

Zunächst möchten wir den qualitativen Befund eines verkürzten Marktsondierungsprozesses allerdings quantitativ überprüfen. Analog zu unseren Beobachtungen gehen wir davon aus, dass es sich hierbei um ein strukturelles Merkmal derartiger Entscheidungsprozesse handelt und nicht um ein Problem fehlender Kompetenzen.

Hypothese 1: Planungs- und Marktsondierungsprozesse spielen bei Vorsorgeentscheidungen eine untergeordnete Rolle.

Diese Hypothese stellt den Ausgangspunkt unserer Untersuchung dar. Ihre Überprüfung soll lediglich deskriptiv plausibilisiert und nicht mittels schließender Statistik verifiziert werden.⁸⁸ Planungs- und Marktsondierungsprozesse werden zum einen operationalisiert durch die Verbreitung von für die Planung notwendigem Wissen über bestehende Vorsorgeansprüche in anderen Alterssicherungssystemen. Eine Bedarfsplanung, die aus der Perspektive rationaler Entscheidungsprozesse den Ausgangspunkt der Altersvorsorgeplanung bilden sollte, begreifen wir als eine notwendige Bedingung rationaler Vorsorge (Leinert 2005). Zum anderen werden Marktsondierungsprozesse über die Konsultation verschiedener Anbieter operationalisiert.

Damit möchten wir allerdings keine Aussage über das Maß an Rationalität bzw. Irrationalität in einer gegebenen Vorsorgepraxis treffen. Die Befunde zu sozialstruktureller Schichtungen bezüglich des relativen Vorsorgeaufwands und die Wirkung bestimmter Anreize der Riester-Förderung belegen ja durchaus die Sensibilität der Bürger für ökonomische Anreize. In unserer Untersuchung geht es um die Rekonstruktion von Entscheidungsprozessen auf dem Weg zur Altersvorsorge. Dieser, so unsere Annahme, verläuft nur selten im Sinne eines autonomen Markthandelns der Individuen. Wir vermuten daher, dass Orientierungsprozesse häufig *jenseits* des Marktes stattfinden.

Die qualitativen Interviews von Vorsorgesubjekten und mit Experten haben nicht nur deutlich gemacht, dass von einer autonomen Planung und Marktsondierung nur sehr eingeschränkt die Rede sein kann, sondern zugleich vor Augen geführt, *wie* sich Vorsorgesubjekte dennoch orientieren. Dabei wurden verschiedene Formen der Ausrichtung des Sparverhaltens am sozialen Umfeld bzw. an persönlichen Netzwerken und Beratungserfahrungen erkennbar. Entsprechend formulieren wir

Hypothese 2: Vorsorgeentscheidungen sind durch umfassende soziale Orientierungsprozesse gekennzeichnet.

⁸⁸ Dies wäre auch nicht möglich, da es keinen theoretisch ableitbaren Maßstab für umfangreiche „Marktsondierungsprozesse“ gibt.

Diese sehr allgemein gehaltene Hypothese lässt sich mithilfe der Erkenntnisse aus den qualitativen Interviews und unserer theoretischen Überlegungen differenzierter ausarbeiten. Diesen Erkenntnissen zufolge gestaltet sich der Prozess der Orientierungssuche als eine kombinierte Auseinandersetzung mit Netzwerk und Beratungsressourcen. Berater scheinen aus der Perspektive der Vorsorgesubjekte dabei eine notwendige – wenngleich ambivalente – Komponente des Orientierungs- und Entscheidungsprozesses darzustellen.

Hypothese 3: Individuen greifen auf mehrere soziale Orientierungsmechanismen zu, wobei Berater grundsätzlich in Entscheidungsprozesse involviert sind.

Diese für das gesamte Sample unserer qualitativen Studie zutreffenden und durch Experteninformationen aus den Verbraucherzentralen unterfütterten Aussagen lassen sich weitergehend spezifizieren, da im qualitativen Material bestimmte Charakteristika der Orientierungssuche besonders deutlich zutage getreten sind. Zum einen haben wir beobachtet, dass die soziale Orientierungssuche dann besonders umfangreich ist, wenn die Vorsorgesubjekte hohe Sparbeträge anstreben. Das würde implizieren, dass vor allem Individuen mit begrenzten Investitionen in Sparanlagen eher dazu neigen, die Relevanz der Vorsorgeentscheidung geringer einzuschätzen und sich deshalb weniger mit Vorsorge auseinanderzusetzen. Andererseits ist besonders bei jungen Probanden der enge Bezug zur Familie deutlich geworden. Für jüngere Personen stellen die Eltern und deren finanzielle Erfahrung wichtige Anhaltspunkte für die eigene Vorsorgeentscheidung dar. Dessen eingedenk gelangen wir zu

Hypothese 3.a: Je höher die Eigenbeiträge, desto umfangreicher ist die soziale Orientierungssuche.

Hypothese 3.b: Je jünger eine Person, desto stärker sind Prozesse der familialen Orientierungssuche verbreitet.

Im Rahmen der qualitativen Interviews hat sich auch gezeigt, dass die Qualität der Informationen und Erfahrungen, wie sie in den einzelnen Sozialsphären 'kursieren', deutlich schwankt. Die dahingehenden Einschätzungen oszillieren zwischen nebensächlich bis hin zu instruktiv und anregend bei der detaillierten Auseinandersetzung mit einzelnen Optionen. Für die Orientierungssuche ergeben sich aus der Qualität der Informationen bestimmte Konsequenzen. In den nachstehenden Hypothesen versuchen wir die Folgen der Orientierungssuche im Hinblick auf die Vorsorgepraxis soweit möglich in generalisierbarer Form eruierbar zu machen.

6.2 Hypothesen zur Auswirkung sozialer Mechanismen auf Vorsorgeentscheidungen

Analog zur in der Bevölkerung weitverbreiteten Auffassung, Altersvorsorge sei ein ‘Muss’ (e.g. Krisch 2010, Maicher 2012), weist das qualitative Material viele in Netzwerk- und Beratungskommunikationen formulierte Aussagen zum prinzipiellen Bedarf an privater Vorsorge auf. Dies erhärtet die eingangs auch theoretisch plausibilisierte Vermutung, dass Netzwerk- und Beratungserfahrungen zu mehr Vorsorge animieren:

Hypothese 4: In der Tendenz wirken soziale Orientierungsprozesse positiv auf die Neigung zum Abschluss von Vorsorgeprodukten. Die Mechanismen variieren jedoch zwischen den Sozialsphären.

Diese Leithypothese kann – ausgehend von den qualitativen Befunden und vorliegenden Forschungsergebnissen für die einzelnen Sozialsphären (Partner/Familie, Freunde/Verwandte, Berater) – weiter spezifiziert werden. Im Anschluss an unsere theoretische Eingangsreflexion und die empirischen Befunde erwarten wir, dass es einen positiven Zusammenhang zwischen der eigenen Vorsorgepraxis und der *des Partners* gibt. Die Hypothese ist dabei keineswegs selbstverständlich und mag aus der Perspektive einer Theorie rational strategischer Entscheidungen eher fremdartig wirken. Dieser Theorie folgend sollten einerseits, im Falle autonom vorgenommener Entscheidungen, diese bei Individuen auch statistisch unabhängig voneinander beobachtbar sein. Andererseits ließe sich sogar ein negativer Zusammenhang erwarten, wenn Haushalte sich zumindest in geringem Ausmaß als ökonomisch handelnde Einheiten mit gepoolten Ressourcen verstehen (Freyland 2005). Dann sollte die Absicherung des Partners zu einer größeren Sättigung des Vorsorgebedarfs führen und einen negativen Einfluss auf das eigene Vorsorgeverhalten ausüben. Dagegen vermuten wir umgekehrt, dass der familiäre Anstoß bei Orientierungslosigkeit eher zu *mehr* Vorsorge führt (Hypothese 5).

Hypothese 5: Vorsorgeentscheidungen werden gleichgerichtet zum Vorsorgeverhalten des Partners getroffen.

Zudem gehen wir davon aus, dass die wechselseitige Beeinflussung finanzieller Entscheidungen nicht für jede Partnerschaft in gleichem Maße gilt. Wir vermuten, dass der partnerschaftliche Einfluss mit der Intensität einer Beziehung kovariiert (ähnlich: Joseph/Rowlingson 2012). Je intensiver sich eine Beziehung gestaltet, umso höher ist vermutlich der Einfluss des Partners auf finanzielle Entscheidungen (Hypothese 5.a). Die qualitativen Befunde lassen es jedenfalls als plausibel

erscheinen, dass gerade eine gemeinsame finanzielle Zukunftsplanung sich in partnerschaftlicher Orientierungssuche ausdrückt und eng an eine feste Partnerschaft gekoppelt ist.

Hypothese 5.a: Je enger die Beziehung zum Partner, desto stärker ist der Zusammenhang des Vorsorgeverhaltens innerhalb einer Partnerschaft.

Der positive Einfluss von Netzwerk- und Beratungserfahrungen lässt sich darüber hinaus noch weitergehend differenzieren. Zwar kann nicht generell gesagt werden, welche Qualität ein bestimmter sozialer Kontakt aufweist, jedoch gibt es Hinweise zur Art der Mechanismen, die in sozialen Beziehungen vorsorgerelevante Wirkungen entfalten. Das qualitative Material nährt die Vorstellung, dass in Familien vor allem Erfahrungen und grundsätzliche Einstellungen vermittelt werden, während bei Freunden und Kollegen die Weitergabe von Informationen im Vordergrund steht.

Hypothese 6: Die Orientierungssuche bei Familienangehörigen wirkt (vermittelt über sozialisatorische Einflüsse und Erfahrungen) positiv auf das Vorsorgeverhalten.

Hypothese 7: Die Orientierungssuche bei Freunden/Kollegen wirkt über die Weitergabe von Informationen positiv auf das Vorsorgeverhalten.

Beratern geht es um den Abschluss von Sparverträgen, wobei dies auch im Kontext anderer Geschäftsoperationen initiiert wird. Wir haben die Beobachtung gemacht, dass Berater Altersvorsorge thematisieren, selbst wenn bei Kunden gar kein ausformuliertes Interesse an ihr besteht. Intensive(re) Beraterkontakte sollten also besonders häufig zu Vorsorgeaktivitäten führen. In unseren qualitativen Interviews ist zudem der Strukturvertrieb als besonders 'agile' Beratungsvariante in Erscheinung getreten. Hier wird offenbar systematisch und teilweise ohne Blick auf Finanzbedarfe in anderen Zeithorizonten auf Vertragsabschlüsse hingewirkt. Diese Dynamik sollte sich auch quantitativ in erhöhten Vorsorgebeiträgen niederschlagen.

Hypothese 8: Berater wirken in Gesprächen auf einen Abschluss von Vorsorgeprodukten hin.

Hypothese 9: Berater nutzen Beratungsgespräche über andere Themen, um Vorsorgeprodukte zu verkaufen.

Hypothese 10: Berater im Strukturvertrieb wirken auf höhere Vorsorgebeiträge hin.

Das als ambivalent beschriebene Verhältnis zu Beratern, bei dem sie einerseits für unverzichtbar und gleichzeitig – wegen der provisionsbasierten Beratung – wenig vertrauenswürdig gehalten werden, kann ebenfalls zum Gegenstand standardisierter Datenauswertungen werden. Vorsorgesubjekte versuchen offenbar häufig, eine robuste Beziehung zu Beratern zu entwickeln.

Charakteristisch für diese Beziehung scheint ein distanzierteres Vertrauensverhältnis und das Wissen um die Notwendigkeit des Beraters zur Herbeiführung von Entscheidungen. Unserer qualitativen Auswertung zu Folge 'basteln' die Vorsorgesubjekte an passenden *Beziehungskonstruktionen*; dabei haben sich in der Analyse zwei Konstruktionsvarianten herauskristallisiert: eine persönliche Beziehung zum Berater oder eine über das beratende Institut hergestellte distanzierte Vertrauensbeziehung.

Hypothese 11: Berater werden im Rahmen bereits bestehender Beziehungen aufgesucht.

Im qualitativen Material hat sich ein enges Zusammenspiel zwischen den einzelnen Prozesselementen gezeigt. Die Sozialsphären wirken nicht unabhängig voneinander, sondern ihr Einfluss manifestiert sich in einem jeweils spezifisch konturierten Zusammenspiel verschiedener Komponenten. Inwiefern sich die von uns herauspräparierten Typen in einer quantitativen Betrachtung wieder finden lassen und durch welche Vorsorgepraxis sie auffallen, kann leider anhand der zur Verfügung stehenden Surveys nicht hinreichend untersucht werden. Insbesondere das Fehlen von Indikatoren für die Einschätzung der Qualität von (Informationen über) Netzwerk- und Beratungserfahrungen und der Prozessverläufe vereitelt die Bildung weiterer operationalisierbarer Hypothesen.

Auf Basis unseres Hypothesensets kann der Prozess der Orientierungssuche nun quantitativ nachvollzogen werden. Dazu werden jeweils für die Hypothesen geeignete Operationalisierungen diskutiert und anschließend empirisch untersucht. Wir beginnen mit der deskriptiven Darstellung der Verbreitung von Vorsorgeprodukten und ihnen zugrunde liegenden Marktsondierungsprozessen. Stellen dann den Prozess der Orientierungssuche deskriptiv vor und schließen mit Untersuchungen des Einflusses der einzelnen Ebenen der Orientierungssuche auf die Vorsorgeentscheidungen ab.

7 Quantitative Auswertungen

Im folgenden Kapitel werden wir die Hypothesen, die wir aus der Rekapitulation theoretischer Überlegungen v.a. aus der wirtschaftssoziologischen Forschung sowie der Befunde unserer qualitativen Studie gewonnen haben, mit quantitativen Methoden überprüfen. Klar ist, dass sich die Vielfalt und Tiefenschärfe der qualitativen Befunde nicht in der quantitativen Untersuchung wiederfinden kann. Nicht zuletzt dadurch, dass diese Untersuchung auf sekundäranalytischen Auswertungen beruht, sind wir sowohl bezüglich der zu überprüfenden Hypothesen als auch im Hinblick auf die Operationalisierung starken Einschränkungen unterworfen.

7.1 Die Verbreitung der Riester-Rente

In diesem Abschnitt gehen wir wie folgt vor: Zunächst geben wir einen Überblick über die Verbreitung der Riester-Rente aus der Perspektive der verwendeten Surveys des SAVE-Panels und des SOEP. Im Anschluss wird die diesbezügliche Datenlage differenziert nach sozialstrukturellen Merkmalen im Zeitablauf dargelegt. Dadurch können wir die bereits bekannten Befunde aus ähnlichen Forschungsarbeiten auch in ihrer Entwicklung über die Zeit nachverfolgen und Auswirkungen bestimmter Änderungen politischer bzw. gesetzlicher Rahmenbedingungen einordnen. Anhand der Analyse monatlicher Beiträge in Sparverträge können Befunde aus bisherigen Studien um weitere Einsichten ergänzt werden. Unter Berücksichtigung der Sparbeträge bestätigen sich zum einen bereits vorliegende Erkenntnisse zur sozialstrukturellen Schichtung der Vorsorgepraxis – gleichzeitig zeigt sich aber eine hohe Variabilität des Sparverhaltens bei Personen mit ähnlichen Ausgangsbedingungen.

7.1.1 Vorsorgeengagement in der Bevölkerung

Methodische Hinweise

Eine empirische Annäherung an die tatsächliche Verbreitung der staatlich geförderten Riester-Rente stößt auf bestimmte Schwierigkeiten. Aus sozialpolitischer Sicht wird es meist als sinnvoll betrachtet, die Verbreitung der Sparer ins Verhältnis zum förderberechtigten Personenkreis zu setzen. Neben Identifikationsproblemen beim Datensatz ist auf der Ebene der amtlichen Statistik bisher nur vage möglich, die Zahl der zulagenberechtigten Personen abzuschätzen (Sommer 2007). Problematisch ist hier insbesondere der Kreis der nur mittelbar zulagenberechtigten Personen (Blank 2011a, S. 111). Im Anschluss an die Schätzungen von Fasshauer/Toutaoui (2009) gehen wir im Folgenden konstant für alle Untersuchungsjahre von etwa 38,6 Millionen zulagenberechtigten Personen in Deutschland aus. Die Verbreitung der Riester-Rente in der Bevölkerung wird daran anschließend näherungsweise als Verhältnis aus der Anzahl abgeschlossener Verträge zur Anzahl der zulagenberechtigten Personen bestimmt.⁸⁹

Damit die Daten der amtlichen Statistik und der SAVE Daten auf dem gleichen Zeitraum beruhen, mussten die Werte der amtlichen Statistik, die jeweils Angaben zur Anzahl der Verträge am Ende eines Kalenderjahres beruhen, auf den Beginn des Folgejahres verschoben dargestellt werden, da die Angaben des SAVE Erhebungsjahres jeweils auf Angaben zum Besitz eines Vertrags im Vorjahr basiert.

Unten stehende Tabelle gibt einen Überblick über den Verbreitungsgrad der Riester-Rente (also die Zahl kontrahierter Verträge relativ zum Kreis der zulagenberechtigten Personen) auf Basis der amtlichen Statistik und der SAVE-Daten. Auf Basis der amtlichen Statistik lässt sich Folgendes festhalten. Während zu Beginn des 2004 lediglich 10% der förderberechtigten Personen einen Riester-Vertrag bedienten, war dies zu Beginn des Jahres 2011 bei etwa 37% der förderberechtigten Personen der Fall, wobei sich die Dynamik steigender Abschlusszahlen seit Beginn des Jahres 2008 spürbar abgeschwächt hat. Trotz der mittlerweile über 15 Millionen Riester-Verträge kann allerdings von einer flächendeckenden Verbreitung dieser Form privater Altersvorsorge keine Rede sein.

Auf zwei verschiedenen Wegen haben wir versucht, die Werte für die Grundgesamtheit mit den SAVE-Daten zu reproduzieren. Zum einen wurde die Verbreitung der Riester-Verträge auf Haushaltsebene ins Verhältnis zu den zulagenberechtigten Haushalten gesetzt. Zum anderen haben wir den Verbreitungsgrad mit konstruierten Daten auf Individualebene nachgezeichnet. Die Verbreitung der Riester-Rente auf Haushaltsebene spiegelt die Verbreitung in der Grundgesamtheit dabei relativ gut wider – überzeichnet aber tendenziell den Verbreitungsgrad im Datensatz. Der zweite Indikator deutet auf eine zum Teil deutlich *unter* dem Niveau des ersten Indikators liegenden Verbreitungsgrad hin – wobei er ab dem Jahr 2008 gegenüber der amtlichen Statistik nachmals zurückfällt.

⁸⁹ Diese näherungsweise Berechnungen werden nicht nur durch die unklare Zahl tatsächlich förderberechtigter Personen fehleranfällig, sondern auch durch die zunehmende Verbreitung mehrerer Verträge bei einzelnen Personen.

Beide Indikatoren werden in den folgenden Analysen in Abhängigkeit von den jeweiligen Fragestellungen verwendet.

Tabelle 5: Verbreitung der Riester-Rente

Jahresbeginn	Abgeschlossene Verträge	Anteil der Riester-Sparer an den Zulagenberechtigten in %		
		Amtliche Statistik (geschätzt)	SAVE (Haushalt)	SAVE (Individuen)
(2003)/2004	3924440	10,16	8,36	5,21
2005	4189500	10,85	13,03	7,73
2006	5630900	14,58	18,74	14,09
2007	8050000	20,85	24,83	19,22
2008	10757000	27,86	29,17	22,68
2009	12147000	31,46	30,51	23,27
2010	13253000	34,33	35,26	-
2011	14389000	37,27	39,41	-

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, nur gültiger Werte, Daten ungewichtet, Datenbasis: SAVE, BMAS, geschätzte Anzahl zulagenberechtigter Personen in Deutschland: 38,6 Mio.

Methodische Hinweise

Die Beantwortung der Frage, wer zulagenberechtigt ist, gestaltet sich auch in SAVE als schwierig. Näherungsweise wurden dort alle Befragten als zulagenberechtigt zum Befragungszeitpunkt eingestuft, außer: Selbstständige; Rentner; Personen, die weder einer Erwerbstätigkeit nachgehen, noch arbeitslos gemeldet sind, schließlich Personen, die lediglich in einem Minijob tätig sind. Personen, die einen Partner haben, der über eine reguläre Beschäftigung zulagenberechtigt ist, zählen zudem durch die mittelbare Zulagenberechtigung ebenfalls zum Kreis der zulagenberechtigten Personen.

Für die SOEP Daten wurde ein sehr ähnliches Verfahren zur Feststellung der Zulagenberechtigung gewählt. Als unmittelbar zulagenberechtigt gelten dort alle Personen mit Ausnahme von: Rentnern; Selbstständigen; nicht Erwerbstätiger, die nicht arbeitslos gemeldet sind; sowie Minijobber. Mittelbar zulagenberechtigt sind alle Personen, die mit einem unmittelbar zulagenberechtigten Partner verheiratet sind.

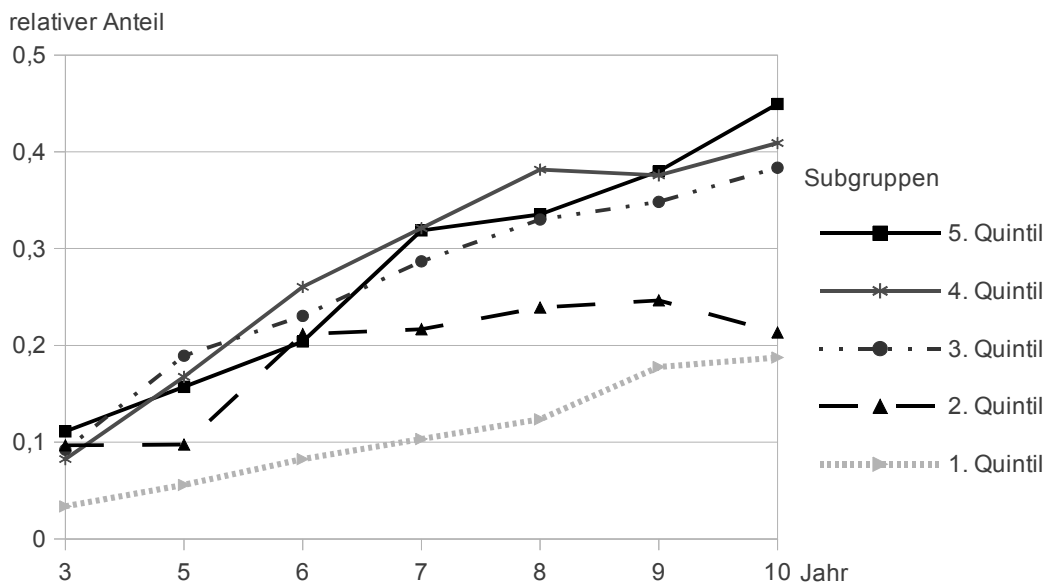
Der Indikator zum Besitz einer Riester-Rente auf Haushaltsebene wird – sofern nicht anders angegeben – für alle Analysen angewendet. Dabei ist allerdings zu beachten, dass er einige problematische Eigenschaften aufweist, da der Abschluss von Riester-Verträgen korrekt nur auf der Haushaltsebene erhoben wurde. Somit könnte immer auch der Partner derjenige sein, der ‘riestert’ – ohne dass der Befragte selbst einen Vertrag bedient. Dies führt in der Tendenz zu einer Überschätzung der Verbreitung von Riester-Verträgen. Inhaltlich ist damit dieser Indikator trotz empirisch ähnlicher Werte mit der amtlichen Statistik nur bedingt vergleichbar.

Aus diesem Grund wurde hier ein zusätzlicher Indikator aufgenommen, der approximativ den Verbreitungsgrad auf Individualebene erfasst. Gegenüber dem vorherigen Indikator wurden die Personen nur dann als Riester-Sparer codiert, wenn sie *zusätzlich* angaben, voraussichtlich im Alter Einkommen aus (privaten/staatlich geförderten) Rentenversicherungen zu beziehen. Da diese Information auf Individualebene verfügbar ist, können jene Fälle ausgeschlossen werden, in denen der Partner eine Riester-Rente besitzt. Sofern sich unsere einzelnen Analysen allein auf individuelle Merkmale stützen, werden wir den Verbreitungsgrad auf individueller Ebene mit entsprechenden Verweisen erfassen.

Differenziert nach Einkommen

Im Folgenden wird versucht, die Verbreitung der Riester-Rente im Datensatz genauer zu beschreiben.

Abbildung 1: Verbreitung der Riester-Rente getrennt nach Einkommen (Individualebene)



Anmerkungen: Eigene Berechnungen, nur gültige Werte, Daten ungewichtet, Haushaltsnettoeinkommen, Daten beziehen sich auf Abschlusszahlen zu Beginn des Kalenderjahres, SAVE 2003-2010, nur zulagenberechtigte Personen (siehe Methodenbox auf Seite: 115) Haushalte, N: 2003=1346; 2005=1179; 2006=1498; 2007=1325; 2008=1143; 2009=945; 2010=871, Quintilsgrenzen: <1200€=1;<1750€=2;<2351€=3;<3000€=4.

Abbildung 1 zeigt die Dynamik der Verbreitung der Riester-Rente (auf Individualebene) in verschiedenen Einkommensgruppen auf.⁹⁰ Dazu wurde das Haushaltsnettoeinkommen in Quintile eingeteilt. Im Diagramm ist für jedes Einkommensquintil eine Verlaufskurve abgebildet. In der Grafik zeichnet sich eine geteilte Entwicklung der Riester-Rente ab. In den oberen 3 Einkommensquintilen (Nettoeinkommen ab 1750€) findet sich eine über die Jahre recht konstante Steigerung der Abschlusszahlen auf mittlerweile über 35% der zulagenberechtigten Haushalte. Für die unteren

⁹⁰ Der Nachteil dieser Darstellungen der relativen Verbreitung ist, dass Personen, die zwar in der Vergangenheit zulagenberechtigt waren, es aber in der jeweiligen Erhebungswelle nicht sind, unberücksichtigt bleiben.

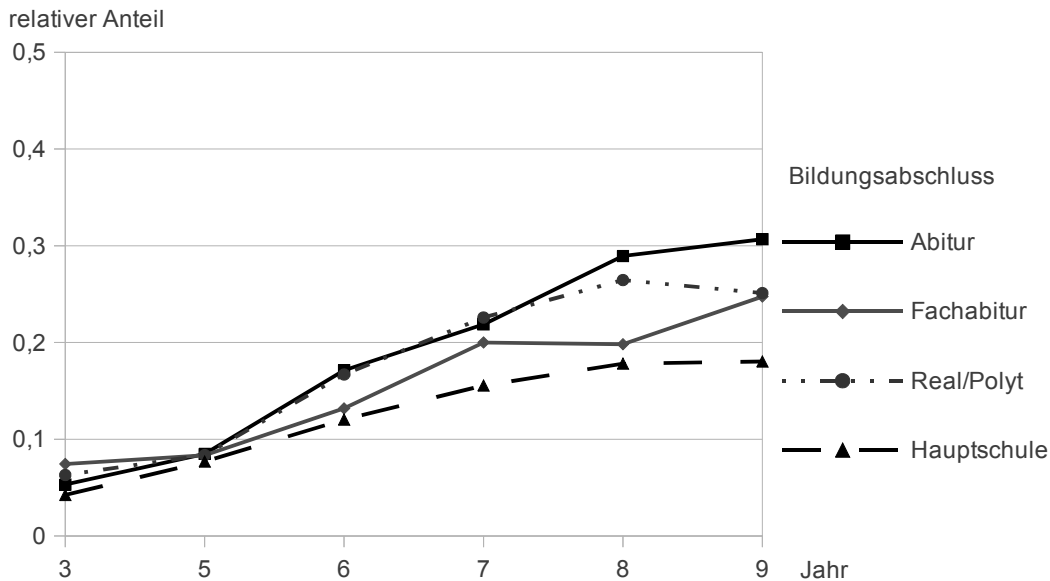
Einkommensquintile ist dagegen eine weniger dynamische Entwicklung erkennbar, die zudem auf einem niedrigeren Niveau verläuft. Insbesondere im 2. Quintil scheint sich seit 2007 das Niveau der Riester-Verbreitung auf geringem Niveau zu stabilisieren. Diese Entwicklung ist in Anbetracht der sozialpolitischen Stoßrichtung und der Ausgestaltung der staatlichen Förderung durchaus als bemerkenswert einzustufen. Bereits bekannte Befunde einer geringeren Verbreitung der Riester-Rente bei Haushalten mit niedrigeren Einkommen (im Überblick Blank 2011a) können aufgrund unserer Auswertung dahin gehend ergänzt werden, dass seit 2007 zunehmend auch die untere Mittelschicht in den Sparaktivitäten für private Vorsorge zurückfällt.

Differenziert nach Bildung

Neben dem Einkommen stellt das Bildungsniveau eine wichtige Unterscheidungsdimension dar – und zwar nicht nur als sozioökonomischer Parameter. Vielmehr wird in der Literatur – insbesondere unter dem Stichwort 'financial literacy' – ein weitergehender Einfluss des Bildungsniveaus auf die Neigung zur privaten Vorsorge diskutiert. Die folgende Abbildung illustriert die Verbreitung der Riester-Rente (auf Individuenebene) in Abhängigkeit vom Schulabschluss der befragten Personen. Man sieht, dass bis zur Welle 2005 keine bildungsspezifische Verbreitung der Riester-Rente zu beobachten ist. Ab der Erhebung 2006 macht sich dann aber eine zunehmende Auseinanderentwicklung entsprechend der Bildungsabschlüsse bemerkbar. In der Erhebung 2009 zeigt sich bei den Abiturienten eine fast doppelt so hohe Verbreitung der Riester-Rente wie bei den Hauptschulabsolventen. Ob diese Ergebnisse tatsächlich auf unterschiedliche Bildungsniveaus zurückzuführen sind oder ob sie lediglich durch die Kovariation zwischen Einkommen und Bildung zustande kommen, lässt sich anhand dieser Daten natürlich nicht bestimmen. Hierzu werden sich erst in den multivariaten Analysen stichhaltige Aussagen machen lassen.⁹¹

⁹¹ Die SOEP Daten belegen die Validität dieser Befunde. Auch dort ist die Verbreitung der Riester-Rente in der Gruppe der Hauptschulabsolventen deutlich unterdurchschnittlich ausgeprägt.

Abbildung 2: Verbreitung der Riester-Rente nach Bildungsabschluss (Individualebene)



Anmerkungen: Eigene Berechnungen, nur gültige Werte, Daten ungewichtet, höchster Schulabschluss der/des Befragten, Grundlage sind jeweils die Abschlusszahlen zu Beginn des Kalenderjahres, SAVE 2003-2009, nur zulagenberechtigte Personen, Riester-Besitz auf Individualebene, nur gültige Werte, N: 2003=1808; 2005=1187; 2006=1717; 2007=1485; 2008=1265; 2009=1115

Differenziert nach Alter

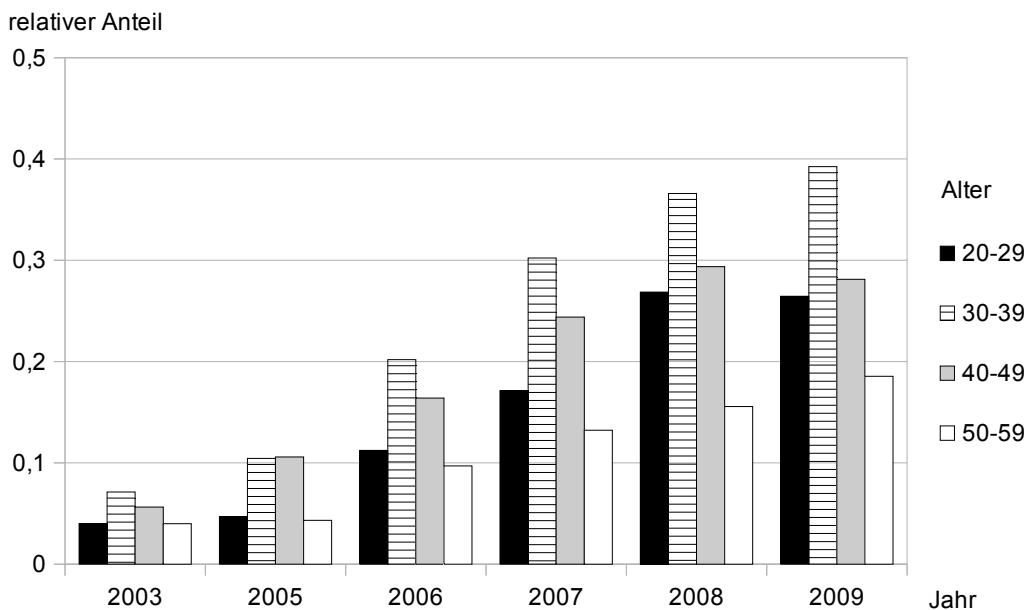
Es folgt die Darstellung der relativen Riester-Verbreitung in Bezug auf die Anzahl Zulagenberechtigter nach verschiedenen Alterskategorien, differenziert für die einzelnen Erhebungsjahre. Um diesbezüglich brauchbare Aussagen treffen zu können, wurde das Alter der Befragten in Abständen von 10 Jahren zusammengefasst. Die Auswertung basiert wiederum auf der der Verbreitung von Riester-Verträgen auf der Individualebene. Es zeigt sich, dass mit zunehmendem Bestehen des Riester-Förderprogramms diese eine immer stärker werdende Differenzierung nach Altersklassen aufweist.⁹² Insbesondere die Gruppe der 30-40jährigen weist eine besondere Dynamik auf.⁹³ In der Tendenz werden damit durchaus jene Ziele bedient, die der neuen Rentenpolitik offiziell zugrunde liegen: Der Personenkreis, der im Alter besonders von der Absenkung des gesetzlichen Rentenniveaus betroffen sein wird, unternimmt vermehrte Anstrengungen bei der privaten Altersvorsorge. Interessant ist dieses Ergebnis auch deshalb, weil aus Studien über die Verteilung

⁹² Werden dagegen nicht-staatlich geförderte Produkte betrachtet, so ist die altersspezifische Verteilung weit weniger stark ausgeprägt. Das haben zusätzliche – hier nicht abgebildete - Analysen gezeigt.

⁹³ Zusätzliche Analysen mit den SOEP-Daten belegen die Validität der hier vorgestellten Befunde. Auch dort lässt sich ein analoges Altersprofil nachweisen.

von Vermögenswerten und Sparanstrengungen bekannt ist, dass die Verbreitung von entsprechenden Produkten insbesondere bei älteren Personen besonders hoch ist (Wilke 2010; Börsch-Supan et al. 2008). Anscheinend werden bei der staatlich geförderten Altersvorsorge die Personen abweichend von ihrem sonstigen Sparverhalten zu einem frühen Einstieg in die private Vorsorge motiviert.

Abbildung 3: Verbreitung der Riester-Rente in verschiedenen Altersgruppen (Individualebene)



Anmerkungen: Eigene Berechnungen, SAVE 2003-2009, nur gültige Werte, nur zulagenberechtigte Personen, Riester-Besitz auf Individualebene, Daten beziehen sich auf Abschlusszahlen zu Beginn des Kalenderjahres, N der Altersgruppen: 20-29=7492; 30-39=13010; 40-49=18131; 50-59=12775

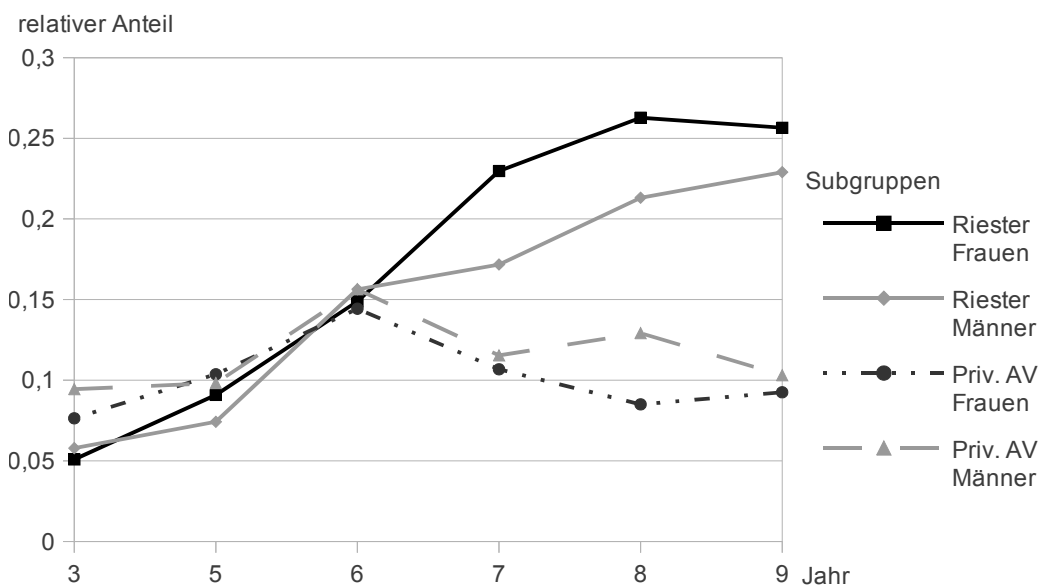
Differenziert nach Geschlecht

Im nächsten Schritt wird die Geschlechterdimension über den Untersuchungszeitraum nachvollzogen. Bis einschließlich der Erhebungswelle 2006 gibt es bei beiden Geschlechtern einen ähnlichen Verlauf hinsichtlich der Verbreitung der Riester-Rente.⁹⁴ In den Folgejahren tut sich dann eine Lücke von etwa 5% auf. Frauen 'riestern' seitdem häufiger als Männer. Auch in dieser Hinsicht scheinen die von der Rentenreformpolitik ausgehenden Anreize im Zusammenhang mit der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge durchaus Wirkungen zu entfalten. Die ab 2006 für Riester-

⁹⁴ In 2006 werden höhere Werte für den Besitz privater Vorsorge ausgewiesen als in den anderen Jahren. Dies ist aufgrund einer modifizierten Fragestellung mit einem umfassenderen Begriff privater Vorsorge in der Welle 2006 zurückzuführen.

Verträge gültige Regel der Unisex-Tarifierung (Leisering/Vitic 2009) spiegelt sich deutlich im Abschlussverhalten wider. Indes erzeugt diese offenbar – entgegen bestimmten Vermutungen (Leisering/Vitic 2009, S. 112) – keinen größeren Verwerfungen im Vorsorgemarkt; zumindest steigt auch bei den männlichen Befragten die Verbreitung von Riester-Verträgen nach 2006 weiterhin an (und im weiteren Verlauf erlahmt die Neigung zum Einstieg in die private Vorsorge bei *beiden* Geschlechtern).

Abbildung 4: Verbreitung der Riester-Rente getrennt nach Geschlecht (Individualebene)



Anmerkungen: Eigene Berechnungen, SAVE 2003-2009, nur zulagenberechtigte Personen, Riester-Besitz auf Personenebene, Daten beziehen sich auf Abschlusszahlen zu Beginn des Kalenderjahres, nur gültige Werte, N: 2003=1810; 2005=1187; 2006=1718; 2007=1468; 2008=1243; 2009=1097

Um die Wirkung des Eingriffs in den Wohlfahrtsmarkt der Altersvorsorge durch die Einführung geschlechtsneutraler Tarife noch deutlicher zu machen, wurde zusätzlich ein Indikator in die Abbildung aufgenommen, der anzeigt, wie stark bei demselben Personenkreis *andere* private Rentenversicherungen verbreitet waren. Ob Männer mit Einführung geschlechtsneutraler Tarife generell weniger für die Altersvorsorge tun oder auf Produkte ausweichen, die keine Unisex-Bindung aufweisen (für nicht-staatlich bezuschusste Rentenversicherungen gilt die Unisex-Tarifierung erst seit 2012), ist anhand der Daten kaum zu erkennen. Zwar zeigen Männer in der Tendenz eine höhere Neigung zum Abschluss unbezuschusster Rentenversicherungen als Frauen, allerdings ist mit der Unisex-Einführung auch dort keine besondere Dynamik in der Verbreitung erkennbar – im Mittel haben etwa 10% der zulagenberechtigten Männer einen entsprechenden Ver-

trag. Die Daten zeigen zudem deutlich, dass 6 Jahre nach Start des neuen Fördersystems die Dynamik der Riester-Verträge auf Kosten der Verbreitung anderer Verträge geht.

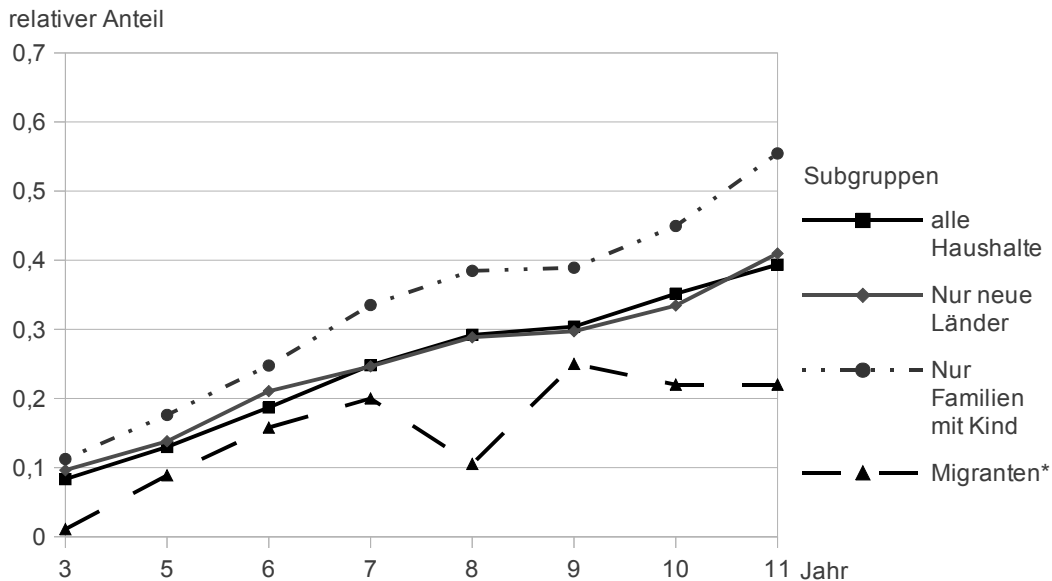
Differenziert nach Herkunft und Familienzusammensetzung

Abschließend soll die empirische Verbreitung der Riester-Rente im Zeitverlauf noch in Bezug auf die sozioökonomisch relevanten Parameter der regionalen Herkunft, der Staatszugehörigkeit und für Familien mit Kindern analysiert werden. Dazu wurden die Werte zur Riester-Rente in der gesamten Stichprobe dem Verbreitungsniveau bei den jeweiligen Subgruppen gegenübergestellt. Bei dieser auf bestimmte Populationen fokussierten Auswertung sollte jeweils der zusätzliche Einfluss des Einkommens mitbedacht werden. Alle drei Gruppen zeichnen sich durch ein unterdurchschnittliches mittleres verfügbares Einkommen aus. Die Beobachtung, dass die Verbreitung der Riester-Rente in Haushalten der neuen Bundesländer fast exakt mit der Verbreitung der gesamten Stichprobe übereinstimmt, muss unter Berücksichtigung der dort niedrigeren Haushaltseinkommen als Hinweis auf eine dort relativ stark ausgeprägte ‘Riester-Neigung’ interpretiert werden. Diese Befunde sind in anderen Studien – auch in multivarianten Analysen – bereits gut dokumentiert (e.g. Coppola/Reil-Held 2009). Für Haushalte mit Migrationshintergrund zeigt sich dagegen eine unterdurchschnittliche Verbreitung der Riester-Rente. Ob sich dieser Effekt durch die Einkommenssituation dieser Gruppe erklären lässt, wird erst die multivariate Analyse zeigen. Bei dieser Population gibt es zudem einen starken Ausreißer im Jahr 2008 – der allerdings sehr wahrscheinlich aus anderen als in der Sache liegenden Gründen zustande kommt.⁹⁵

Interessant ist die Entwicklung der Riester-Rente in der Gruppe von Haushalten mit mindestens einem Kind. In dieser Population zeigt sich eine deutlich überdurchschnittliche Verbreitung, die zudem ab der Erhebungswelle 2007 eine zusätzliche Dynamik erfahren hat. Hinsichtlich der Förderung von Familien mit Kindern hat die Anreizstruktur der Riester-Rente offenbar eine weitreichende Wirkung entfaltet. Dass sich die nochmalige Anhebung der Kinderzulage beginnend mit dem Jahr 2008 quantitativ erst langsam niederschlägt, ist deshalb nur wenig überraschend, da die erhöhte Zulage nur Familien mit neugeborenen Kindern ausbezahlt wird.

⁹⁵ Zum einen sind alle Teilnehmer der Welle 2008 auch Bestandteil der Welle 2007. Das heißt, die geringere Verbreitungsquote müsste aus Kündigungen resultieren. Dies ist eher unwahrscheinlich. Zum Zweiten ist die Anzahl der Haushalte mit Migrationshintergrund – auch durch lückenhaftes Antwortverhalten – sehr gering (Welle 2008: 22 Haushalte) und daher auch anfälliger für Ausreißer.

Abbildung 5: Verbreitung der Riester-Rente in verschiedenen Haushaltsgruppen



Anmerkungen: Eigene Berechnungen, Angaben zum Besitz einer Riester-Rente auf Haushalts-ebene, nur gültige Werte, Angaben ungewichtet, SAVE 2003-2011, nur zulagenberechtigte Personen, mittleres N: über alle Haushalte=1317; Nur neue Länder=352; Nur Familien mit Kind=653; Migranten=34, für Migranten wurde in den Wellen 10 und 11 der Status auf Basis der Angaben 2009 verwendet

7.1.2 Vorsorgebeiträge unter Riester-Haushalten

Zur Einordnung der Verbreitung der Riester-Rente sind die tatsächlichen Abschlusszahlen nur bedingt aussagekräftig. Insbesondere im Hinblick auf die sozialpolitischen Zielstellungen ist die *Höhe* der Sparanlagen wesentlich. Diesbezüglich ist der Stand der Forschung bisher sehr lückenhaft. Vorliegende Daten basieren hier meist auf den Angaben der zentralen Zulagenstelle (Blank 2011a). Stolz/Rieckhoff (2010) haben für das Jahr 2007 Analysen zur Ausschöpfung der Zulagen gemacht und kommen zu folgenden Ergebnissen: Von den knapp 11 Mio. gemeldeten Riester-Verträgen (s.o. Tabelle 5: Anzahl der Verträge zum Beginn des Jahres 2008) haben knapp 8 Millionen Haushalte Zulagen erhalten, wobei etwa 1/3 dieser Gruppe die Zulagen nicht in vollem Umfang erhalten hat (Stolz/Rieckhoff 2010 S. 356-361). An dieser Situation hat sich auch in jüngerer Vergangenheit nur wenig geändert (Öchsner 2011). Neben jener Gruppe von Leuten, die schlicht versäumen, ihre Zulage zu beantragen (Investment 2009), gibt es einen großen Personenkreis, dessen Sparaufwand unter der sozialpolitisch motivierten Grenze von 4% des Bruttovorjahreseinkommens (abzgl. Zulagen) liegt. Hinzu kommen immer mehr Verträge, die zwar kontrahiert wurden, aber nicht mehr bespart werden (Öchsner 2011). Der Abschluss eines Riester-

Vertrags kann damit nur eingeschränkt Altersvorsorgeaktivitäten anzeigen. So kommen Wels/Rieckhoff (2012) in ihrer Längsschnittsbetrachtung von Daten der Zulagenstatistik (für den Zeitraum 2002-2008) zwar zu dem Schluss, dass der Teil der Vorsorgesubjekte, die dauerhaft einen Riester-Vertrag bespart, tendenziell auch die volle Zulagen erhält; gleichzeitig weisen aber etwa 40% der Riester-Sparer Lücken bei der Zulagenbeantragung auf. Diese Gruppe wiederum hat deutlich geringere Ausschöpfungsquoten bei den Zulagen.

Erste zuverlässige Angaben zur Höhe der geleisteten Beiträge in der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge stammen aus einer Untersuchung, die im Auftrag der Bundesregierung durch TNS Infratest ausgeführt wurde (BMAS 2012). Repräsentativ befragt wurden 10.000 *sozialversicherungspflichtige* Beschäftigte. Die Untersuchung kommt zu dem Schluss, dass die mittleren Eigenbeiträge bei 75 € liegen – wobei Männer in absoluten Beträgen mehr aufbringen als Frauen (BMAS 2012, S. 62f). Die kumulierten Einzahlungen lassen bisher noch keine zuverlässigen Aussagen über spätere Anwartschaften zu, denn die Altersvorsorgevermögen liegen – auch bedingt durch die kurze Spardauer – im Mittel deutlich unter 5.000 €. Erst ab einer Spardauer von 8 Jahren liegen die Altersvorsorgevermögen im Mittel über 5.000 € (BMAS 2012, S. 85f).

Methodische Hinweise

Im SAVE-Datensatz sind über den Untersuchungszeitraum 2 Indikatoren zur Analyse dieser Dimension verfügbar. Zum einen gab es im Fragebogen eine Frage nach dem Vorjahresguthaben des Riester-Vertrags. Zum anderen wurden die monatlichen Beiträge ermittelt (erneut in Bezug auf das Vorjahr). Im Folgenden werden nur die monatlichen Beiträge analysiert.⁹⁶ Da nunmehr nur jene Haushalte mit Riester-Vertrag Bestandteil der Analyse sind, vermindert sich die Stichprobe erheblich. Zusätzlich sind die Fragen zu den Sparbeträgen sensibler und anspruchsvoller in der Beantwortung, mit der Folge recht vieler Fehlwerte (tw. über 20%). Um trotz fehlender Angaben über eine breite Analysebasis zu verfügen, wird im Weiteren auf die erste imputierte Version des Datensatzes zurückgegriffen (zum Ansatz der Imputation vgl. unsere Erläuterungen zum SAVE Datensatz in Abschnitt 4.1.3). Dadurch ergeben sich leichte Abweichungen gegenüber der Verteilung nur gültiger Werte (Mittelwert und Median sind im gültigen Datensatz geringfügig höher). Die Verteilung der Riester-Sparbeträge erweist sich dabei aber über die einzelnen imputierten Werte hinweg als relativ stabil, weshalb von zuverlässigen Imputationswerten ohne nennenswerte Verzerrung ausgegangen werden kann. Für alle folgenden Rechnungen wurden nur Riester-Verträge berücksichtigt, die aktiv bespart werden. Ruhende Verträge (mit monatlichen Sparraten von 0) wurden daher ausgeschlossen.

⁹⁶ Die Vorsorgevermögen bieten zwar Informationen über kumulierte Sparbeträge über die Zeit, gleichzeitig müssten diese Informationen aber in Verhältnis zum Sparzeitraum gesetzt werden. Hierfür fehlen für Probanden aus der Panel-Erneuerung aber wesentliche Informationen. Zudem weisen die monatlichen Beiträge eine geringere Quote fehlender Werte auf, was ebenfalls für eine Verwendung dieses Indikators spricht.

Festzuhalten ist, dass der Indikator ‘Besitz einer Riester-Rente’ nur eingeschränkt als Beleg für relevante Altersvorsorgeaktivitäten herhalten kann. Wichtig ist es in jedem Fall, auch Informationen über die investierten Sparbeiträge mit in die Auswertungen einzubeziehen. Betrachten wir also den Sparaufwand für die private Altersvorsorge mit Blick auf sozialstrukturelle Differenzierungen noch etwas genauer. Dazu lassen sich Indikatoren aus Erhebungswellen für den SAVE-Datensatz verwenden (siehe die nachfolgenden methodischen Hinweise).

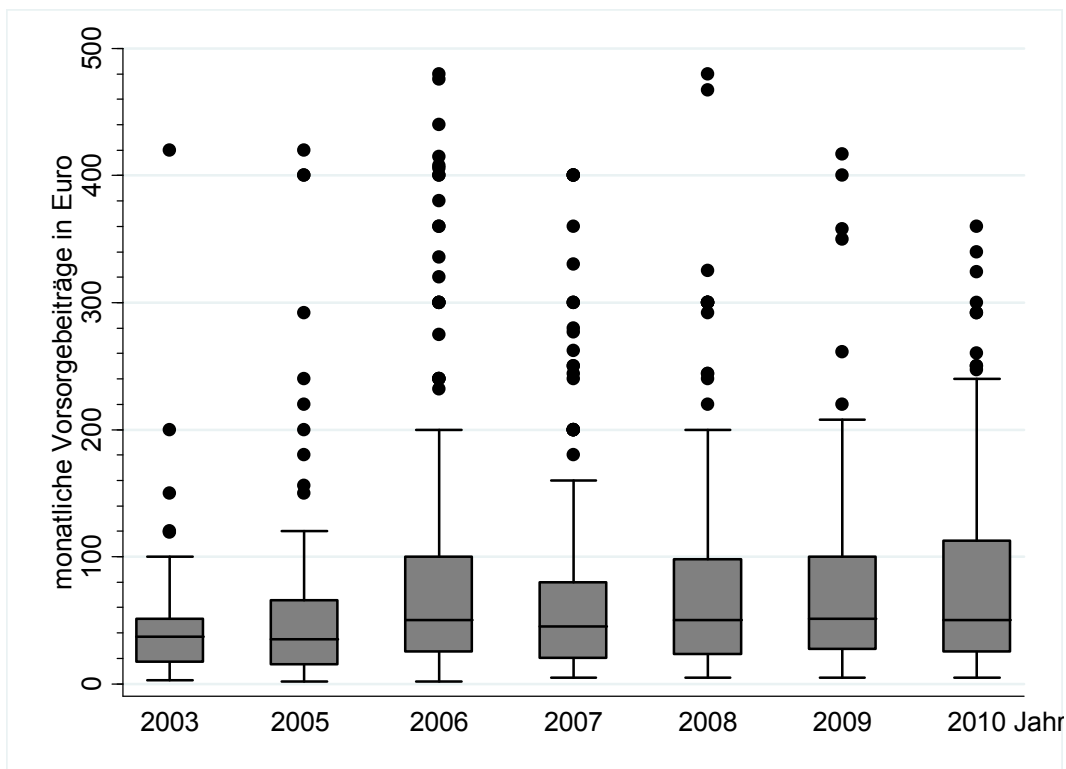
Die folgende Abbildung illustriert die Verteilung der privaten Altersvorsorge über die einzelnen Erhebungswellen in Form sog. Boxplots.⁹⁷ Trotz kleinerer Differenzen zeigt sich – wenn man nur den Median (also: in Abbildung 6 den Querstrich in den grau markierten Boxen) betrachtet, ein über die Zeit relativ konstantes Muster in der Struktur der jeweils aufgewendeten Sparbeiträge. Gleichwohl nimmt die Streuung um dieses Mittel im Zeitverlauf zu (in der Abbildung erkennbar anhand der Antennensymbole). Die Sparbeiträge sind deutlich rechtsschief verteilt: Das 3. Quartil (also: die untersten 75% der Riester-Sparbeiträge) hat in allen Erhebungen einen größeren Abstand vom Median als das 1. Quartil (sprich: die untersten 25%). Zudem streuen die Werte sehr stark nach oben, was einerseits durch die erheblich vom Median abweichenden ‘Antennen’ (Whisker) als auch durch die vielen Ausreißer nach oben deutlich wird. Kurzum: Unter den Riester-Sparern legt der größere Teil der Haushalte sehr wenig und ein kleiner Teil der Haushalte recht viel zur Seite. Der Median schwankt über die Erhebungswellen zwischen 40 und 50€. Werden die mittleren 50% der Haushalte betrachtet, so sparen diese monatlich zwischen 20 und 120€.⁹⁸ Vorsorgeaufwendungen sind also relativ ungleich über die Haushalte verteilt.⁹⁹ Schlussfolgerungen darüber, ob die Haushalte aus der SAVE-Studie ausreichend Sparen, um die volle Zulage auszuschöpfen, lassen sich allerdings anhand der Daten kaum sinnvoll ziehen.

⁹⁷ Boxplots dienen der Darstellung von Verteilungen. Sie zeigen (im hiesigen Kontext), in welcher Größenordnung sich die Sparbeiträge der Haushalte im Verhältnis zu anderen bewegen. Die (in unten stehender Tabelle grau markierte) Box etwa umfasst bei der Größe nach geordneten Sparbeiträgen die Beiträge der mittleren 50% der Riester-Haushalte (Interquartilsabstand). Der Strich innerhalb der Box gibt den Median wieder. Aus dem Abstand zwischen Median und den Begrenzungen der Box lassen sich Rückschlüsse auf die Verteilung in der Struktur der Einzahlungen schließen. Ist (wie bei den vorliegenden Daten) der Abstand zwischen Median und oberer Grenze der Box größer als der Abstand zwischen Median und unterer Boxgrenze, so weisen 25% der Personen über dem Median eine breitere Streuung der Sparbeiträge auf als 25% der Personen unterhalb des Medians. Die antennenförmigen Whisker wiederum zeigen, in welchem Bereich die Sparbeiträge liegen, wenn nicht nur ein größerer Teil der Riester-Haushalte betrachtet wird. Die Grenzen der Whisker werden dabei als empirische Werte der 1,5fachen Überschreitung des Interquartilsabstands bestimmt. Werte, die noch stärker abweichen, sind als Ausreißer mit Sternchen gekennzeichnet.

⁹⁸ Die Streuung und Schiefe kommen dabei nicht durch die Imputationsmethode zustande; werden nur gültige Werte beobachtet, so erhöhen sich deren Werte bei den Vorsorgeaufwendungen nochmals.

⁹⁹ In zusätzlichen Analysen wurde für die gleiche Stichprobe die Verteilung des Einkommens gemessen. Es zeigte sich, dass die Einkommen sowohl eine geringere relative Streuung als auch eine weniger rechtsschiefe Verteilung aufweisen als die Vorsorgebeiträge.

Abbildung 6: Ungleichverteilung der Riester-Beiträge – Boxplots



Anmerkungen: Eigene Berechnungen, Datenquelle SAVE, imputierte Werte (Imputation 1), ungewichtet, nur Haushalte mit Riester-Rente, ohne Selbstständige, monatliche Beiträge über 500€ wurden nicht berücksichtigt, Beiträge von 0 € wurden nicht berücksichtigt

Um sich der Spartätigkeit von einer anderen Seite zu nähern, wird im nächsten Schritt die monatliche Riester-Ersparnis (ohne Zulagen) in das Verhältnis zum *Vorjahreshaushaltsnettoeinkommen* gesetzt.¹⁰⁰ Wie nah die Sparbeträge an das sozialpolitisch definierte Ziel der 4%-Ersparnis herankommen, lässt sich aus beiden Größen allerdings *nicht* ableiten, da weder Zulagen berücksichtigt noch die Ersparnisse in Bezug auf die sozialpolitisch definierte Referenzkategorie des Bruttoeinkommens gesetzt werden können. Bei den Daten auf Haushaltsebene oszillieren die Medianbeträge um 2% des *Vorjahresnettoeinkommens* des *Haushalts*. Der Mittelwert der Riester-Sparquote schwankt zwischen über die Jahre zwischen 2% und 4,5%. Darüber, ob Haushalte angemessen sparen, kann mittels dieser Daten erneut nichts ausgesagt werden; dagegen bestärkt sich selbst unter Kontrolle von Einkommensunterschieden der Eindruck einer starken Binnendifferenzierung der Riester-Sparer in Form einer rechtsschiefen Verteilung (die Schiefe ist >0) und einer starken

¹⁰⁰ Dadurch, dass das Sample des SAVE-Datensatzes in den Jahren 2003, 2005 und 2006 jeweils neue Probanden ins Panel aufgenommen hat, ist für diese neu aufgenommenen Personen die Riester-Sparquote bei der Erstteilnahme nicht zu ermitteln – entsprechend geringer fällt die Zahl der Beobachtungen aus.

Streuung: Ein großer Teil der Haushalte spart nur einen sehr geringen Teil des Einkommens, während der Rest zum Teil erhebliche Beiträge aufbringt.

Tabelle 6: Anteil der Riester-Beiträge am Haushaltseinkommen

Jahr	Mittelwert	Median	Sd	Schiefe	N
2003	0,020	0,027	0,011	3,334	35
2005	0,031	0,039	0,020	2,430	55
2006	0,046	0,091	0,021	6,471	150
2007	0,032	0,055	0,020	6,926	304
2008	0,030	0,029	0,022	2,406	313
2009	0,031	0,025	0,025	1,639	269
2010	0,030	0,028	0,023	2,229	296

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, SAVE Daten ungewichtet; imputierte Werte (Imputation 1), ohne Selbstständige, Nur Sparbeträge >0 und <500€ wurden berücksichtigt, der Einkommensbezug ist das in der vorangegangenen Welle angegebene Haushaltsnettoeinkommen.

Die nachfolgende Tabelle schlüsselt nun die zu den monatlichen Einzahlungen nach den oben bereits ausführlich beschriebenen Dimensionen auf. Über die Wellen 2003-2010 hatten 710 Haushalte (aus der SAVE-Befragung) einen Riester-Vertrag kontrahiert, der aktiv bespart wurde. Für diese Haushalte wird nun differenziert nach sozio-ökonomischen Variablen die Höhe der Beiträge analysiert. Anders als bei der reinen Verbreitung von Riester-Produkten zeigt sich nun eine sehr viel deutlichere sozio-ökonomische Schichtung. Haushalte mit geringem Einkommen sparen auch weniger, und Familien mit Kindern sowie Haushalte, in denen die befragte Person Migrationshintergrund hat, schichten deutlich weniger Geld in Riester-Verträge um. Allerdings ist auch hier auf die starke Streuung hinzuweisen. In fast jeder Subgruppe beträgt der mittlere Abstand vom Durchschnitt über 100% des Durchschnitts, da die Standardabweichung größer als der Mittelwert selbst ist. Damit lässt sich im Hinblick auf den effektiven Vorsorgeaufwand nicht nur eine starke soziale Heterogenität nachweisen, sondern zugleich, dass unter Haushalten mit *ähnlichen* sozio-ökonomischen Voraussetzungen starke Differenzen bezüglich ihrer Sparaktivitäten ausgebildet sind.

Methodische Hinweise

Aufgrund der geringen Fallzahl musste hier auf eine Darstellung der Entwicklung *über die Zeit* verzichtet werden. Stattdessen wurden für alle Haushalte, die an der Befragung teilgenommen haben und zu mindestens einem Zeitpunkt einen Riester-Vertrag hatten, die durchschnittlich in diesem Haushalt gezahlten Beiträge ermittelt und differenziert nach den einzelnen sozio-ökonomischen Kategorien analysiert. Für zeitvariierende unabhängige Variablen wurde ebenfalls der Mittelwert bzw. bei kategorialer Ausprägung der Modus gebildet. Die Schiefe der Verteilung macht es nötig, neben dem Mittelwert auch den Median anzugeben.¹⁰¹

Tabelle 7: Monatliche Riester-Beiträge Subgruppenanalyse

	Mittelwert	Median	Sd	N
Einkommensquintile				
1	53	35	65	71
2	64	38	83	120
3	77	50	86	152
4	91	60	92	192
5	104	73	97	176
Herkunft				
Alte Bundesl.	85	55	88	555
Neue Bundesl.	76	46	95	156
ohne Migrationsh.	83	50	90	702
mit Migrationsh.	78	60	66	9
Haushalt				
ohne Kind	92	52	97	258
mit Kind	77	50	85	453

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, SAVE 2003-2010, imputierter Datensatz, Grundlage für die Berechnung sind personenspezifische Mittelwerte über die einzelnen Wellen; mittlere Sparbeträge von 0€ und mittlere Sparbeträge über 500 € wurden ausgeschlossen; Daten ungewichtet

7.2 Die Stellung von Planung und Marktsondierung im Vorsorgeprozess

In diesem Abschnitt wird zunächst gezeigt, dass ein (wissenschaftliches) Verständnis von die Altersvorsorge betreffenden Entscheidungen als Ergebnis eines rationalen atomistischen Planungsprozesses zahlreiche Ungereimtheiten im Hinblick auf ihre empirische Stichhaltigkeit aufweist. Der

¹⁰¹ Leider wird in der Welle 2003 nicht zwischen Fehlwerten und Sparbeträgen von 0 € differenziert. Dadurch problematisiert sich die Mittelung der Sparbeträge für einzelne Haushalte über den Untersuchungszeitraum. Deshalb wurden Sparangaben von 2003 nur dann in die Berechnung des haushaltsspezifischen Mittelwerts aufgenommen, wenn diese über 0 lagen. Damit ergibt sich insgesamt eine geringfügige Überschätzung der Sparbeträge.

Planungsprozess bei diesen Entscheidungen ist mit verfügbaren Daten nur sehr lückenhaft abzubilden. Eine Ausnahme bildet hier die SAVE-Welle von 2008 (und in begrenztem Umfang Welle 2009), in die einmalig Fragen aufgenommen wurden, die sich mit der Vorsorgeplanung und Marktsondierungsprozessen beschäftigen. Wir werden in einem ersten Schritt nachzeichnen, inwiefern Individuen Wissensbestände vorhalten, die eine rationale Planung der Altersvorsorge ermöglichen. Es zeigt sich, dass eine rationale Finanzplanung – wenn man sie als subjektive Fähigkeit definiert, im Rahmen des Möglichen den eigenen Vorsorgepräferenzen entsprechende Entscheidungen zu fällen – für viele Vorsorgesubjekte schon allein deshalb unwahrscheinlich ist, weil sie zur Planung notwendiges Wissen nicht abrufen können. In einem zweiten Schritt können wir zumindest ansatzweise belegen, dass Marktsondierungsprozesse *nicht* den üblichen Weg zum Altersvorsorgeprodukt darstellen.

Um den Umfang der notwendigen Sparbeträge zumindest grob abschätzen zu können, bedarf es notwendigerweise basaler Kenntnisse zu anderen Rentenansprüchen im Rahmen des heute in der Alterssicherung bestehenden *welfare mixes* (siehe Kapitel 2). Die folgende Tabelle 8 verschafft uns erste Aufschlüsse zu diesem Aspekt. Wir haben jeweils überprüft, welcher Anteil der Befragten bei den Fragen zum erwarteten Rentenniveau überhaupt eine Angabe gemacht hat. Ungeachtet der Tatsache, dass alle Bürger jährlich einen offiziellen Bescheid der Deutschen Rentenversicherung erhalten, zeigt sich, dass viele Befragte sich für eine Einschätzung der entsprechenden Rentenanwartschaft inkompetent fühlen. So haben sich nur 44% der befragten Haushalte überhaupt irgendeine Schätzung über ihre Anwartschaften oder die ihres Partners im gesetzlichen System zugetraut – wobei es hier nicht darum ging, wie stichhaltig diese Schätzung war. Der Wissensbestände abbildende Wert verringert sich nochmals massiv, wenn Probanden gebeten werden, bei ihrer Schätzung auch ihre (etwaig vorhandene) private Vorsorge zu berücksichtigen. Informationen darüber, welche Sparbeträge notwendig wären, um im Alter ein gewünschtes Einkommensniveau zu erreichen, hat offenbar nur eine Minderheit ($\frac{1}{5}$) der befragten Haushalte.

Der Tabelle ist auch zu entnehmen, dass bestimmte Wissensbestände unter Haushalten mit Riester-Vertrag häufiger vorzufinden sind. Dennoch ist diesbezüglich, insbesondere bei Berücksichtigung privater Vorsorge, in der Mehrzahl der Haushalte Fehlanzeige zu vermelden. Ob dies eine Folge mangelnder Kompetenz oder empfundener Orientierungslosigkeit ist, lässt sich an den Daten aus der letzten Spalte der Tabelle ablesen. Zwar gibt es bei Personen, die mindestens ein Fachabitur vorzuweisen haben, Anzeichen für intensivere Planungsaktivitäten. Dennoch bleibt zu konstatieren, dass selbst unter den Haushalten mit höherem Bildungsniveau und aktiv betriebener privater Vorsorge, denen zudem ein Basiswissen zur gesetzlichen Rente unterstellt werden kann, weniger als die

Hälfte schon einmal ermittelt hat, wie viel überhaupt für ein auskömmliches Leben im Alter benötigt werden könnte.

Tabelle 8: Kenntnisse des erwarteten Rentenniveaus.

Kenntnisse	Alle		Mit Riestervertrag		mit Riester-Vertrag und min. Fachabitur	
	Ja (%)	Gesamt	Ja (%)	Gesamt	Ja (%)	Gesamt
Rentenniveau(GRV) von Befragtem oder Partner bekannt	44,02	2199	63,15	521	72,32	177
Rentenniveau (GRV + Privat) von Befragtem oder Partner bekannt	28,01	2199	46,64	521	54,24	177
Privaten Altersvorsorgebedarf ermittelt? (SAVE 09)	20,98	1864	36,14	415	39,86	143

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, Datenbasis SAVE 2008/2009, Höchster Bildungsabschluss der/des Befragten, nur gültige Werte, ohne Rentner, ohne Selbstständige, Ja: wenn entweder vom Befragten oder Partner das Rentenniveau bekannt ist, Daten ungewichtet

Das Bild stellt sich ähnlich dar, wenn Aktivitäten der Marktsondierung betrachtet werden. Unsere qualitativen Interviews haben eindrucksvoll vor Augen geführt, dass die für die vorherrschende Sozialpolitik charakteristische Deutung des Vorsorgemarktes als einem Handlungsterrain, in dem Verbraucher über Angebotsvergleiche passende Produkte auswählen und den Wettbewerb zwischen Anbietern fördern, sich nicht unbedingt mit den tatsächlichen Zuständen in Deckung bringen lässt. Tabelle 9 stellt entsprechende quantitative Indikatoren aus dem SAVE-Datensatz dar. Der Eindruck aus den qualitativen Daten bestätigt sich hier: Zum einen hat die Mehrheit der Haushalte mit Riester-Vertrag maximal *einen* Anbieter bezüglich der Vorsorgeabsicht konsultiert: Nur etwa 1/3 der Haushalte gibt an, zwei oder mehr Anbieter kontaktiert zu haben. Noch deutlicher zeigt sich dies bei schriftlichen Angeboten: Hier hat nur etwa ¼ der Haushalte mehr als *ein* schriftliches Angebot eingeholt. Wird die Stichprobe auf Haushalte mit höherem Bildungsabschluss reduziert, ergibt sich sowohl bezüglich der Konsultation verschiedener Anbieter als auch im Hinblick auf das Einholen schriftlicher Angebote ein ganz ähnliches Bild. Zwar ist der Anteil der Haushalte mit erkennbaren Marktsondierungsprozessen hier leicht erhöht, dennoch gilt auch für diese Gruppe der Regelfall, dass nicht zwischen verschiedenen Angeboten verglichen wird. Wird der Suchprozess in Form eigener Recherchen zu Riester-Produkten berücksichtigt, so verfestigt sich die Vermutung, dass das von der vorherrschenden Sozialpolitik unterstellte Marktverhalten gut informierter eigenverantwortlicher Bürger (Bundesregierung 2010, S. 2) eher die Ausnahme als die Regel darstellt.

In unseren qualitativen Interviews zeigte sich zudem die Tendenz einer weniger intensiven Auseinandersetzung mit Altersvorsorge bei Personen, die nur geringe Beträge für die private Altersvorsorge aufwenden. Um das Marktverhalten derjenigen zu eruieren, die sich stärker engagieren, haben wir den Sondierungsprozess bei Haushalten mit höheren Riester-Beiträgen (min. 50€ monatlich) näher betrachtet. Aus den Daten lässt sich allerdings eine intensivere Auseinandersetzung mit Vorsorgeoptionen dort, wo hohe Sparbeträge eingesetzt werden, ebenfalls nicht ablesen. Ob sich diese Individuen auf andere Art und Weise orientieren, lässt sich anhand dieser Daten natürlich nicht auffindig machen (siehe dazu Abschnitt 5.2).

Tabelle 9: Häufigkeitsverteilung des Einholens verschiedener Angebote

Anzahl konsultierter Anbieter	alle in %	min. Fachabitur in %	min. 50€ mtl. Beitrag in %
allgemeine Informationen			
0	15,28	10,61	10,56
1	40,00	34,64	45,34
2-3	28,49	34,08	27,95
mehr als 3	6,60	11,17	8,7
keine Angabe	9,62	9,5	7,45
Anzahl Gesamt	530	179	161
schriftliche Angebote			
0	26,60	23,46	29,19
1	24,91	25,7	26,71
2	20,57	25,14	22,98
mehr als 3	3,02	5,03	2,48
keine Angabe	24,91	20,67	18,63
Anzahl Gesamt	530	179	161
eigene Recherche für Riesterentscheidung			
Ja	26,60	34,08	32,92
Nein	48,11	44,69	47,83
keine Angabe	25,28	21,23	19,25
Anzahl Gesamt	530	179	161

Anmerkungen: SAVE 2008, nur Riester-Haushalte, Daten ungewichtet, Bildungsabschluss des/der Befragten

Unsere Auswertungen zum Planungs- und Marktsondierungsprozess bestätigen also zum einen den bekannten Befund, dass die Vorsorgepraxis sich häufig nicht als Prozess rationaler Planung darstellt. Darüber hinaus zeigen unsere Ergebnisse, dass ein in diesem Sinne passives Verhalten auch unter jenen Haushalten weit verbreitet ist, die effektiv private Vorsorge betreiben. Die geringe ‘mentale’ Auseinandersetzung mit der Alterssicherung ist deshalb nicht einfach nur ein Phänomen, das den

Verzicht auf private Altersvorsorge erklärt, so wie verschiedentlich argumentiert wurde (Börsch-Supan/Heiss/Winter 2004). Vielmehr ist sie ein Kennzeichen des gesamten ‘real existierenden’ Vorsorgemarktes. Das gilt auch dann, wenn das Niveau an verfügbarem Finanzwissen (als angebliche Voraussetzung für Spartätigkeit) berücksichtigt wird. Selbst wenn mit steigender Bildung die Neigung zu Planung und Marktsondierung anwächst, so sind gezielte Produktvergleiche eher die Ausnahme als die Regel – ganz im Sinne der in Hypothese 1 angestellten Vermutung. Es kann mithin im Lichte der geschilderten Erkenntnis bezweifelt werden, ob – wie häufig vorgeschlagenen – Maßnahmen zur Verbesserung der Finanzbildung zu nennenswerten Veränderungen der Vorsorgepraxis auch in der Breite führen. Vermutlich haben wir es auf dem heute bestehenden Vorsorgemarkt mit einer Orientierungslosigkeit zu tun, die sich nur bedingt durch mangelnde kognitive Fähigkeiten aufseiten der Marktteilnehmer erklären lässt.

Die Feststellung, dass autonome Planungs- und Marktsondierungsprozesse einer Entscheidung für oder gegen (eine bestimmte) private Altersvorsorge nicht vorausgehen, impliziert dabei keineswegs, dass Individuen häufig irrational handeln. Will man den Umgang der Bürger mit privater Vorsorge verstehen, gilt es vielmehr, auch Prozesse abseits atomistischer Planungs- und Marktsondierungsprozesse auszuleuchten – unabhängig von den *Handlungsergebnissen*.

7.3 Orientierung jenseits des Marktes – Die soziale Einbettung der Vorsorgepraxis

In diesem Abschnitt stellen wir die Frage nach der sozialen Einbettung von Vorsorgeentscheidungen. Zunächst wird mit deskriptiven Mitteln gezeigt, dass bei finanziellen Entscheidungen das soziale Umfeld maßgeblich Orientierung stiftet. Welche Konsequenzen diese Orientierung für das Vorsorgeverhalten hat, untersuchen wir im Anschluss ausführlich anhand der einzelnen Sozialsphären: Partnerschaft, Familie, Freunde und Berater.

7.3.1 Deskriptiver Überblick

Im nächsten Schritt skizzieren wir kurz die Verteilung der wichtigsten Variablen sozialer Einbettung i.e. die Kontaktierung von Verwandten, Freunden, Kollegen und Beratern. Anschließend werden erste Zusammenhänge mit der realen Vorsorgepraxis deskriptiv dargestellt.

Methodische Hinweise

Grundlage für die Auswertung sind im Folgenden die kumulierten Angaben der SAVE Wellen von 2006 bis einschließlich 2009, da in diesem Zeitraum alle Indikatoren der Orientierungssuche erhoben wurden.¹⁰² Mittels der Fragebögen wurde in den einzelnen Erhebungswellen erhoben, ob und wenn ja mit wem Vorsorgesubjekte über Finanzangelegenheiten sprechen. Der Indikator ist also nicht direkt auf Altersvorsorgegespräche zugeschnitten. Die Auswertungen basieren also auf der Brückenannahme, dass die Indikatoren auch Gespräche über Altersvorsorgefragen abbilden. Dem Nachteil einer sich daraus ergebenden geringeren Passgenauigkeit des Indikators steht – verglichen mit einer auf den Produktabschluss zugeschnittenen Frage – der Vorteil gegenüber, Informationen mit tautologischem Charakter auszuschließen.

In SAVE 2008 wurde darüber hinaus einmalig ein weiterer Indikator sozialer Orientierungssuche erhoben. In dieser Welle wurden Personen mit Vorsorgeverträgen danach gefragt, woher sie „die Informationen zu den verschiedenen Angeboten erhalten“ haben. Hier konnten die Befragten unter verschiedene Auswahloptionen auch Berater (75%), Freunde (8%), Kollegen (8%) und Verwandte (8%) als Informationsquelle angeben.¹⁰³ Die interaktive Orientierungssuche erscheint hier weit weniger verbreitet, als es der allgemeine Indikator nahe legt. Obwohl dieser Indikator zunächst besser geeignet erscheint, da er spezifisch auf den Entscheidungsprozess bei der privaten Vorsorge zugeschnitten ist, kann er für die folgenden Analysen nicht sinnvoll verwendet werden: Zum Ersten ist die Frage sehr konkret auf Informationen über Angebote zugeschnitten. Die herausragende Bedeutung von Beratern bei dieser Fragestellung spiegelt vermutlich eher den – auch in den qualitativen Interviews gewonnenen – Befund wider, dass die Auseinandersetzung mit konkreten Angeboten einen auf Berater ausgerichteten *Ausschnitt* des Sondierungsprozesses darstellt und nicht den gesamten Prozess der Orientierungssuche. Zum Zweiten wurde die Frage nur an den vorsorgeaktiven Teil der Stichprobe gerichtet. Wir können damit keine Aussagen darüber treffen, welche Rolle die durch diese Indikatoren angezeigten Tatbestände bei der Vorsorgeentscheidung spielen.¹⁰⁴

Die deskriptive Darstellung der Variablen zur Orientierungssuche erfolgt wieder anhand sozioökonomischer Parameter. Die folgenden Grafiken geben jeweils den relativen Anteil der zulagenberechtigten Haushalte an, die mit Verwandten/Freunden/Kollegen/Beratern über finanzielle Angelegenheiten sprechen.

Bei einer nach Einkommensquintilen differenzierten Betrachtung fällt zunächst auf, dass in allen Einkommensgruppen Personen aus dem Umfeld, wenn es um finanzielle Belange geht, sehr häufig zurate gezogen wird. Von dem, was das Sprichwort: ‘Über Geld spricht man wird’, suggeriert, ist in den Daten nur wenig zu finden. Über die Einkommensgruppen hinweg gibt es indes leichte Differenzen: Während Gespräche mit Verwandten und (weniger stark ausgeprägt auch mit Freunden) vor allem in den unteren zwei Einkommensquintilen stattfinden, nehmen Berater aus Banken und Versicherungen vor allem in den oberen Einkommensquintilen eine zentrale Stellung als Gesprächspartner ein. Der Austausch mit Arbeitskollegen ist in allen Quintilen ähnlich weit verbreitet. Hinsichtlich des Bildungsabschlusses (Abbildung 8) zeigt sich dagegen ein anderes Muster.

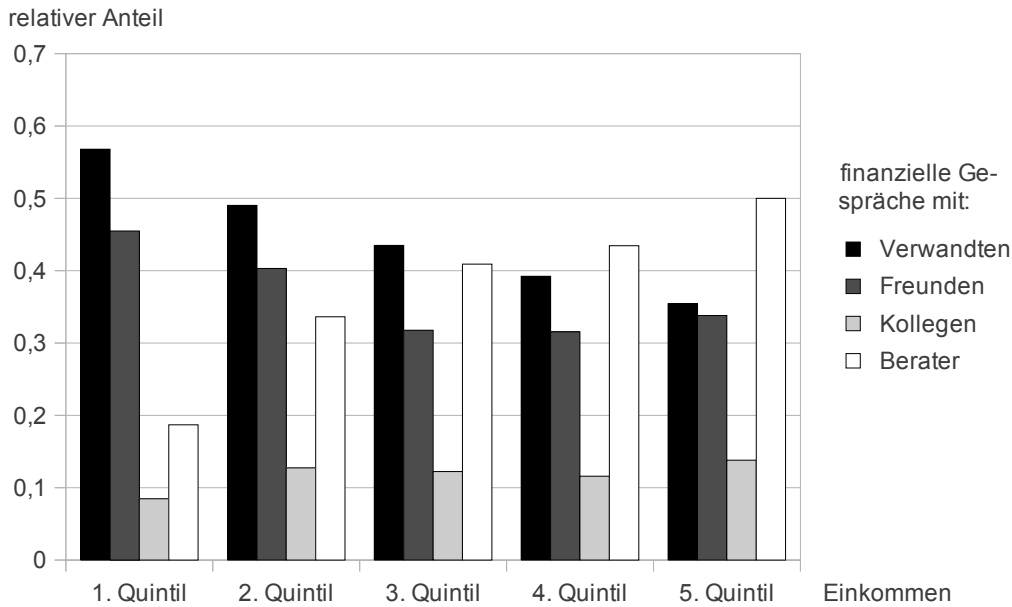
¹⁰² Auf eine Darstellung im Zeitablauf wird verzichtet. Die Variablen zur Orientierungssuche zeigen empirisch keine erkennbare zeitliche Entwicklung.

¹⁰³ Prozentuale Angaben in Klammern beziehen sich nur auf gültige Werte.

¹⁰⁴ Die Aussagen zur sozioökonomischen Verteilung blieben bei Verwendung dieser Indikatoren (auf geringerem Niveau) unverändert.

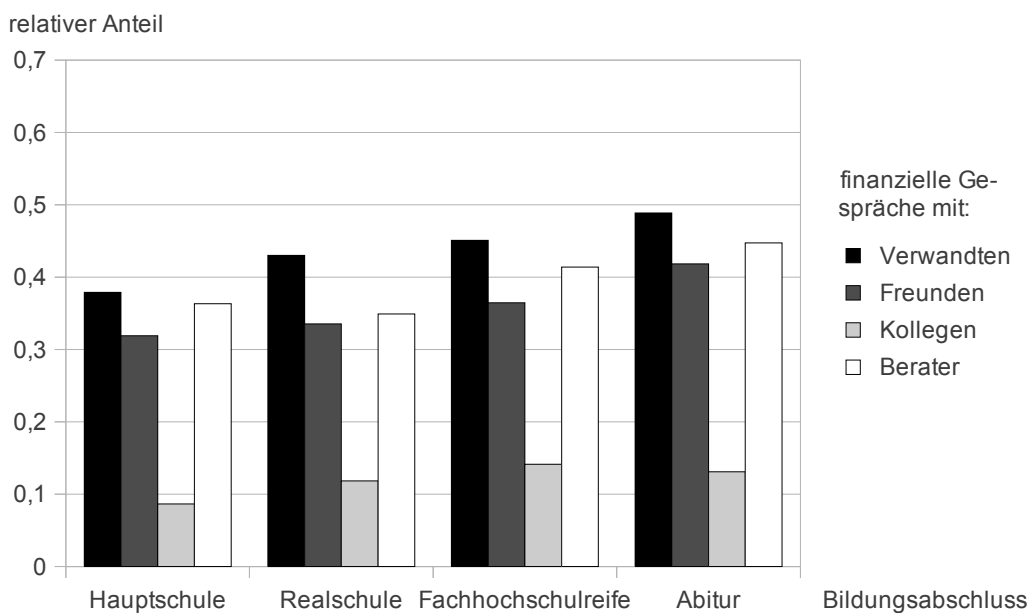
Hier gibt es in allen Kategorien mit steigendem Bildungsgrad einen leichten Anstieg bezüglich der Intensität des Austauschs mit anderen.

Abbildung 7: Orientierungssuche in unterschiedlichen Einkommensgruppen



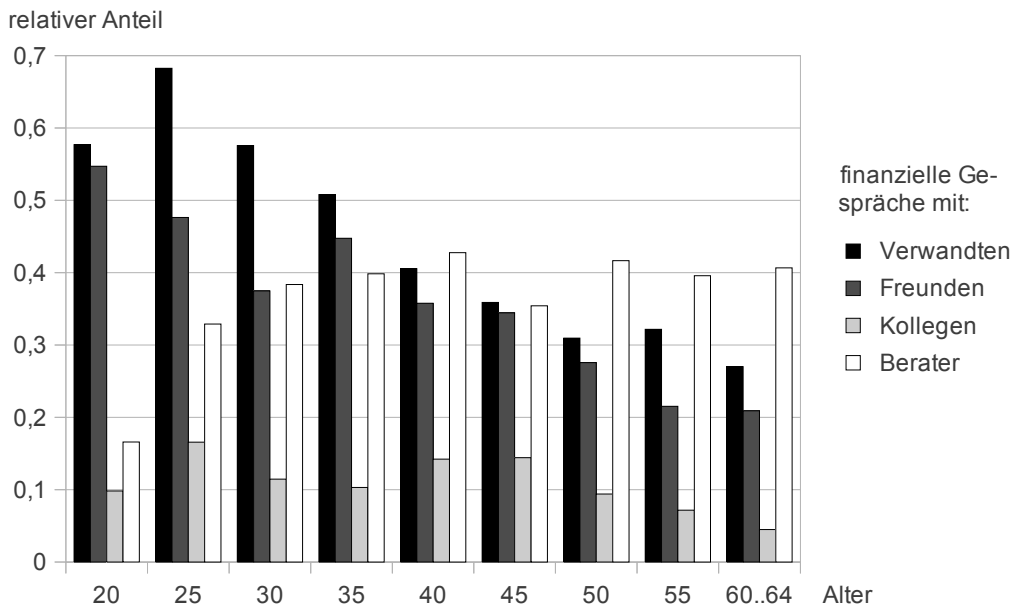
Anmerkungen: Eigene Berechnungen, SAVE 2006-2009, nur gültige Werte, nur zulagenberechtigte Personen (siehe Methodenhinweise Seite 115), nur Befragte unter 65, Quintilsgrenzen: <1200€=1;<1750€=2;<2351€=3;<3000€=4.

Abbildung 8: Orientierungssuche in verschiedenen Bildungsgruppen



Anmerkungen: Eigene Berechnungen, SAVE 2006-2009, nur gültige Werte, nur zulagenberechtigte Personen (siehe Methodenhinweise Seite 115), nur Befragte unter 65.

Abbildung 9: Orientierungssuche in verschiedenen Altersgruppen



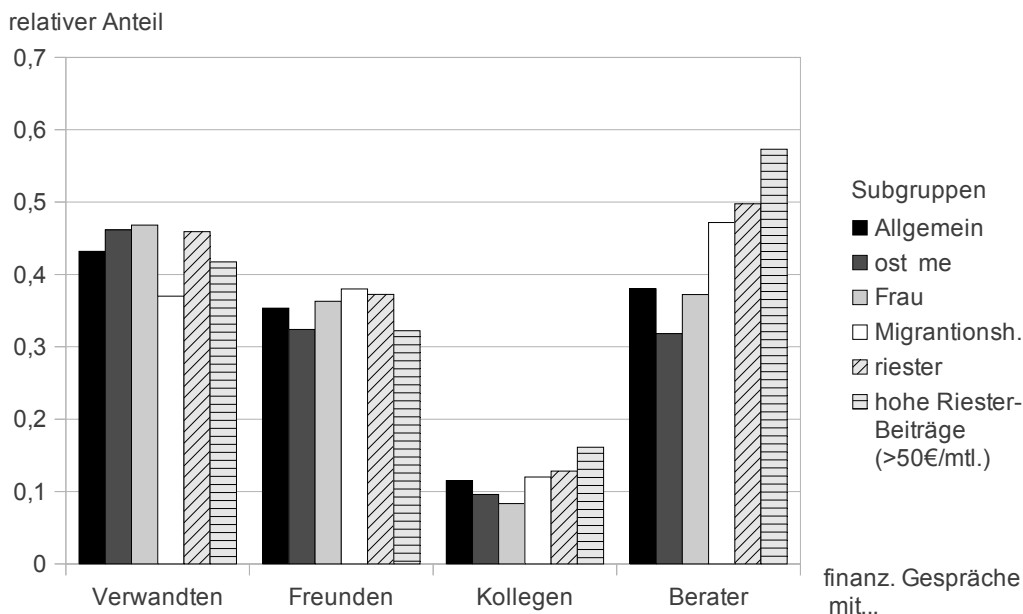
Anmerkungen: Eigene Berechnungen, SAVE 2006-2009, nur gültige Werte, nur zulagenberechtigte Personen (siehe Methodenhinweise Seite 115), nur Befragte unter 65.

Eine nach dem Alter differenzierte Darstellung (Abbildung 9) der teilnehmenden Haushalte zeigt eine der Analyse nach Einkommensquintilen sehr ähnliche Struktur. Gespräche mit dem persönlichen Umfeld von Freunden bzw. Verwandten finden sich eher in den jüngeren Haushalten (analog: Hypothese 3.b). Die herausragende Rolle der Eltern als Bezugsinstanz für jüngere Personen ist also in der bevölkerungsrepräsentativen SAVE-Stichprobe ein generelles Muster. Bezüglich der Gespräche mit Beratern gibt es dagegen eine mit dem Alter ansteigende Austauschintensität, wobei diese vor allem bei den sehr jungen und nur selten mit Beratern in Kontakt tretenden Haushalten augenfällig ist. Das oben zitierte Sprichwort könnte sich diesen Ergebnissen zufolge eher auf eine kohortenspezifische Wirklichkeit beziehen: Ältere sprechen insgesamt eher seltener mit ihrem sozialen Umfeld (Freunde, Verwandte und Kollegen) über finanzielle Angelegenheiten als Junge.

In der folgenden Grafik (Abbildung 10) wird die Verbreitung der Prozesse der Orientierungssuche abbildenden Variablen differenziert für einzelne Subgruppen dargestellt – als Referenz dient dabei jeweils das gesamte Sample. Auffällig erscheint Folgendes: Befragte aus den neuen Ländern scheinen sich seltener mit Freunden und Beratern über Finanzielles auszutauschen. Ferner zeigen Migranten nur eine geringe Bereitschaft, sich mit Verwandten über Finanzielles zu unterhalten. Es

ist anzunehmen, dass dort nur in beschränktem Umfang relevantes Finanzwissen vermutet wird. Frauen dagegen tauschen sich besonders oft mit Verwandten aus.

Abbildung 10: Orientierungssuche nach Geschlecht, Herkunft und Vorsorgeneigung



Anmerkungen: Eigene Berechnungen, SAVE 2006-2009, nur gültige Werte, nur zulagenberechtigte Personen (siehe Methodenhinweise Seite 115), nur Befragte unter 65.

Um einen ersten Eindruck über den Zusammenhang zwischen der Häufigkeit von ‘Geldgesprächen’ und der Kontrahierung von Vorsorgeprodukten zu bekommen, haben wir eine weitere Subgruppe für Personen mit Riester-Vertrag gebildet. Es wird erkennbar, dass diese Gruppe in allen Kategorien eine überdurchschnittliche Neigung zur interaktiven Orientierungssuche zeigt.¹⁰⁵ Dieser Umstand kann als ein erstes Indiz für die Relevanz sozialer Einbettung im Hinblick auf ‘Pro-Riester’-Entscheidungen gedeutet werden. Eine kausale Zuschreibung ist allerdings auf Basis dieser Daten nicht möglich.

Entsprechend der Beobachtung aus den qualitativen Interviews, der zu Folge vor allem Personen mit sehr geringen monatlichen Einzahlungen in Alterssparpläne dazu neigen, die soziale Orientierungssuche auf wenige Quellen zu beschränken, haben wir einen weiteren Indikator betrachtet und zusätzlich die Gruppe der Haushalte mit hohen monatlichen Beiträgen untersucht.

¹⁰⁵ Zusätzliche Analysen haben gezeigt, dass die Unterschiede bei allen 4 Variablen der Orientierungssuche signifikant sind.

Anders als es die qualitativen Interviews nahe gelegt haben, gibt es aber lediglich beim Kontakt zu Beratern eine intensivere Orientierungssuche.

Resümiert man unsere Ausführungen mit Blick auf die Bedeutung von Orientierungsprozessen auf der Basis von Gesprächen mit dem sozialen Umfeld, so kann Folgendes festgestellt werden: Ein entsprechender Informationsaustausch findet auch in Bezug auf finanzielle Angelegenheiten häufig statt, es zeigen sich aber Differenzen: Jüngere Leute und Menschen mit geringen Einkommen suchen vor allem den Austausch mit privaten Bezugspersonen. Ältere Personen scheinen gegenüber dem sozialen Umfeld insgesamt verschlossener – lediglich Berater werden regelmäßig in die Orientierungssuche einbezogen. Auch größere finanzielle Spielräume gehen mit einer stärkeren Frequentierung von Beratern einher. Die Frage ist aber, zu was der Austausch in Netzwerken und mit Beratern letztlich führt; die nachfolgenden Ausführungen sorgen für Aufklärung.

7.3.2 Rahmen zur multivariaten Modellierung von Vorsorgeentscheidungen

In diesem Abschnitt wird ein schlankes Modell zur *Erklärung* von Entscheidungsprozessen beim Zugang zur privaten Altersvorsorge entwickelt. Es dient in den folgenden Analysen jeweils als Ausgangspunkt für die Untersuchung des Einflusses sozialer Prozessvariablen. Dazu haben wir wesentliche Erklärungsparameter aus der bestehenden Vorsorgeforschung mit den beiden Datensätzen des SOEP und SAVE modelliert. Für beide Datensätze werden Fixed-Effects Modellierungen vorgestellt. Obwohl unser Hauptinteresse den (zeitvariablen) sozialen Prozessen gilt, sind im SAVE-Datensatz einige zeitkonstante Parameter der Orientierungssuche aufschlussreich; daher werden wir für den SAVE-Datensatz zusätzlich ein um zeitkonstante Parameter erweitertes Random-Effects Modell vorstellen. Die Modelle beinhalten zunächst jeweils nur die für die Vorsorgepraxis als wichtig erachteten Kontrollvariablen – die Parameter sozialer Orientierungssuche werden sukzessive in den Folgenden Abschnitten hinzugefügt.

Tabelle 10: Entscheidung zur Riester-Rente im Fixed-Effects Modell (Soep)

abhängige Variable: Riesterbesitz (0/1)	FE-Modell	
	Odds Ratio	SE
unbefristete Beschäftigung(0/1)	1,186**	0,087
Arbeitslos(0/1) Ref: befr. Vollzeit	0,765*	0,105
verheiratet(0/1)	1,126	0,166
geschieden(0/1)	0,732	0,155
Anzahl der Personen im Haushalt	0,913	0,056
Alter	1,404***	0,023
Alter ²	0,994***	0,001
Anzahl Kinder mit Kindergeld	1,247***	0,077
mit Ausbildung(0/1) Ref: ohne Ausbildung	1,484*	0,333
gehobene Ausbildung(0/1)	3,297***	1,239
Haushaltseinkommen(ln)	1,292**	0,135
Teilzeit(0/1)	1,198*	0,124
Zeitarbeit(0/1)	0,974	0,176
Beobachtungen	11038	
Personen	3186	
Log Likelihood	-2696	
R ² McFadden	0,27	

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, SOEP 2004-2010, nur Befragte unter 65, nur zulagenberechtigte Personen (siehe Methodenhinweise Seite 115), Daten ungewichtet, Fixed-Effects conditional logit Modell, enthaltene Zeiteffekte (Jahresdummies) sind nicht abgebildet

Mit Blick allein auf den *Prozess des Zugangs* zur privaten Altersvorsorge – d.h. bei einer Betrachtung von Individuen über die Zeit, ohne Berücksichtigung von interpersonalen Unterschieden – zeigen sich folgende Ergebnisse: Haben Befragte im Zeitablauf Einkommenszuwächse verzeichnet, so wächst deren Chance (also: die Wahrscheinlichkeit bzw. Neigung), eine Riester-Rente abzuschließen.¹⁰⁶ Individuelle Verbesserungen beim Ausbildungsniveau schlagen sich ebenfalls in signifikanten Steigerungen der ‘Riester-Neigung’ nieder. Das Alter hat einen deutlichen umgekehrt u-förmigen Verlauf: Der analytisch ermittelte Hochpunkt liegt außerhalb der Untersuchungsgruppe bei etwa 70 Jahren.¹⁰⁷ Das heißt, mit jedem weiteren Lebensjahr haben die beobachteten Personen eine höhere Chance, einen Riester-Vertrag abzuschließen – wobei für junge Personen die entsprechende Wahrscheinlichkeit zunächst sehr stark ansteigt, um im weiteren

¹⁰⁶ Um die Logik der fixed-effects Modelle noch mal zu unterstreichen: Diese Modelle lassen keine Aussagen darüber zu, ob Personen mit hohem Einkommen eher private Vorsorge betreiben als Personen mit geringem Einkommen.

¹⁰⁷ Hierbei muss wieder auf den Unterschied zwischen Querschnitt und Längsschnitt hingewiesen werden. Die Koeffizienten für das Alter geben allein den Einfluss eines zusätzlichen Lebensjahres der Individuen an. Altersunterschiede zwischen den Individuen werden nicht betrachtet. Würde man diese – beispielsweise in einem Random-Effects Modell berechnen, so würde sich die aus der Forschung bekannte Verteilung der Riester-Verträge in verschiedenen Altersgruppen mit einem Hochpunkt bei einem Alter von etwa 40 Jahren zeigen.

Alterungsprozess dann zunehmend abzuflachen. Sehr deutlich tritt auch der – bereits aus anderen Studien bekannte – Umstand zutage, dass Kinderzuschläge offenbar starke Anreize ausstrahlen: Wird im Untersuchungszeitraum ein Kind geboren, so erhöht sich die Neigung zum Abschluss eines Vorsorgevertrags deutlich.

Methodische Hinweise

Für die SAVE Daten wurde ein leicht modifiziertes Modell berechnet. Im SAVE-Panel wurde nicht der Abschluss eines Riester-Vertrags, sondern die Anzahl der im Haushalt vorhandenen Verträge erhoben. Neben der binären Modellierung im Rahmen eines logistischen Regressionsmodells bietet sich daher die Möglichkeit, den höheren Informationsgehalt der Daten in einem linearen Panelmodell zu nutzen. Auf diese Weise können zusätzlich Entscheidungsprozesse für Individuen modelliert werden, die bereits zu Beginn der Untersuchungsperiode einen Vorsorgevertrag abgeschlossen hatten und im Laufe der Beobachtung weitere Verträge kontrahieren.

Die abhängige Variable im SAVE-Datensatz weist dabei allerdings einige problematische Eigenschaften auf, die durch die bereits mehrfach dargelegte Datenerhebung auf Haushaltsebene verursacht wird. Da das Erhebungsdesign in der SAVE-Studie vorsieht, sofern möglich den Haushaltsvorstand auszuwählen, müssen wir bei der Interpretation des Einflusses der auf Individualebene erhobenen Daten annehmen, dass es im Regelfall auch dieser Haushaltsvorstand war, der den entsprechenden Vertrag abgeschlossen hat.

Bei den Auswertungen der SAVE-Daten wird in einigen Analysen die Beschränkung auf Fixed-Effects-Modelle aufgegeben. Zusätzlich kommen Random-Effects-Modelle zur Anwendung. Der wesentliche Vorteil dieser Modelle besteht in der Möglichkeit, auch zeitkonstante Merkmale untersuchen zu können. Damit haben wir die Möglichkeit, zusätzlich soziale Hintergrundvariablen (z.B. den Einfluss der Eltern), die in unserem Untersuchungsinteresse liegen, aber zeitkonstant sind, zu berücksichtigen, indem auch Unterschiede zwischen den Subjekten modelliert werden.¹⁰⁸ Der unmittelbare Nachteil gegenüber dem FE-Modell ist allerdings, dass für die ausgewiesenen Effekte nicht mehr klar bestimmt werden kann, ob diese aufgrund von Veränderungen bei einzelnen Individuen oder aufgrund von Unterschieden zwischen den Individuen zustande kommen. Eine abschließende Kontrolle von Selbstselektionseffekten ist also nicht möglich.

Familiäre Veränderungen in Form von Heirat oder Scheidung haben hingegen keinen signifikanten Einfluss auf das Vorsorgehandeln. Hinsichtlich der beruflichen Position zeigen sich gemischte Effekte. Der Übergang in eine unbefristete Beschäftigung hat – unabhängig vom Einkommen – einen signifikant positiven Einfluss auf die Vorsorgeeignung. Beim Übergang in Arbeitslosigkeit zeigt sich in der Tendenz ein negativer, allerdings nicht-signifikanter Einfluss. Zeitarbeit und Teilzeitanstellungen haben ebenfalls keinen signifikanten Effekt.

¹⁰⁸ Statistisch gesprochen wird bei diesen Modellen (verglichen mit Fixed-Effects-Ansätzen) der individuenspezifische (zeitkonstante) Fehlerterm als Set zufallsverteilter Variablen weitergehend ausgewertet. Für die statistische Notation und die Herleitung der einzelnen Modelle siehe: Allison (2009), Giesselmann/Windzio (2012).

Tabelle 11: Entscheidung zu Riester im Panelmodell (SAVE)

abhängige Variable: Anzahl Riester-Verträge	(1) FE-Modell		(2) RE-Modell	
	b	SE	b	SE
unbefristete Beschäftigung(0/1)	0,0279	0,0204	0,0408***	0,0151
Arbeitslos(0/1) Ref: befr. Vollzeit	-0,0122	0,0268	0,0062	0,0213
Teilzeit(0/1)	0,0129	0,0237	0,0129	0,0190
Alter	0,0995***	0,0140	0,0353***	0,0057
Alter ²	-0,0007***	0,0001	-0,0005***	0,0001
Anzahl Kinder	0,0495***	0,0180	0,0594***	0,0132
mit Ausbildung(0/1) Ref: ohne Ausbildung	0,0051	0,0349	-0,0007	0,0247
gehobene Ausbildung(0/1)	0,0033	0,0471	-0,0085	0,0300
verheiratet(0/1)	0,0721*	0,0388	0,0614***	0,0228
geschieden(0/1)	0,0253	0,0542	0,0185	0,0307
Haushaltseinkommen(ln)	0,0381***	0,0145	0,0186*	0,0101
Anzahl der Personen im Haushalt	0,0120	0,0131	0,0168	0,0107
Geschlecht: Mann(0/1)			0,0328*	0,0183
Herkunft: Neue Bundesländer(0/1)			0,0942***	0,0193
Migrant(0/1)			-0,0904**	0,0428
Immobilienbesitz(0/1)			0,0098	0,0177
betriebliche Altersvorsorge(0/1)			0,1110***	0,0158
Vermögen(ln)			0,0141***	0,0016
zukunftsgerichtet			0,0150***	0,0051
Konstante	-3,119***	0,344	-0,826***	0,132
Beobachtungen	10415		9080	
Personen	3837		2502	
Sigma u	0,681		0,334	
Sigma e	0,427		0,424	
Rho	0,718		0,382	

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, Datenbasis SAVE 2003-2010, lineare Fixed-Effects und Random-Effects Regressionen, nur zulagenberechtigte Personen (siehe Methodenhinweise Seite 115), nur Personen unter 65, Daten ungewichtet und mehrfach imputiert, enthaltene Zeiteffekte (Jahresdummies) sind nicht abgebildet, * p<.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Wie erkennbar wird, produzieren Modellierungen die Fixed-Effects Modellierungen mit dem SAVE-Datensatz inhaltlich sehr ähnliche Befunde – jedoch teilweise ohne signifikante Ausprägungen. Im Random-Effects Modell, welches auch zeitkonstante Merkmale berücksichtigt, zeigt sich, dass bereits im Querschnitt gewonnene Befunde auch im Längsschnitt zutreffend sind. Personen mit guten finanziellen Voraussetzungen (hohe monetäre Vermögen, Abdeckung durch betrieblichen Vorsorge) ‘riestern’ signifikant eher als Personen ohne solche Voraussetzungen. Personen aus den neuen Bundesländern schließen eher Riester-Verträge ab, Personen mit Migrationshintergrund riestern signifikant seltener. Bezüglich des Geschlechts der befragten Person gibt es keinen signifikanten Einfluss.

7.3.3 Einfluss von Partner und Familie

Familien haben sich in den qualitativen Interviews als äußerst relevanter Erfahrungsraum gezeigt, in dem Vorstellungen über adäquate Altersvorsorge vermittelt, Erfahrungen anderer unmittelbar in die eigene Vorsorgepraxis übersetzt und vertrauensbasierte Beratungskontakte hergestellt werden. Richtet sich der Blick ausschließlich auf die Beziehung zum Partner, so zeigte sich in den qualitativen Daten eine weitere – von den Probanden aber nur wenig reflektierte – Dimension sozialer Beeinflussung: Wenngleich das Alterssparen selbst weitestgehend als individuelle Angelegenheit betrachtet wird, so sind Projektionen für die Rentenphase häufig so konzipiert, dass im Sinne einer kumulierten ökonomischen Einheit gedacht wird. Dies wird sehr stark durch unsere quantitativen Analysen gestützt: Wie im folgenden Abschnitt gezeigt wird, erweist sich die konkrete Vorsorgepraxis eines Bürgers als hochgradig abhängig der des Partners.

Partnereinfluss

Analog zu unseren Hypothesen gehen wir innerhalb von Partnerschaften von einer positiven gegenseitigen Beeinflussung der Vorsorgepraxis aus; diese, so ist anzunehmen, fällt umso stärker aus, je (formal) intensiver die Beziehung ist.

Tabelle 12 zeigt deskriptiv die Verbreitung der Riester-Rente in unterschiedlichen Haushaltskonstellationen. Den Daten ist zum einen zu entnehmen, dass 'riestern' in engen partnerschaftlichen Beziehungen – operationalisiert über den Ehestatus – über die einzelnen Untersuchungsjahre hinweg sehr viel üblicher als in anderen Haushaltsformen ist. Um zu untermauern, dass das Vorhandensein einer Partnerbeziehung auf die Vorsorgepraxis wirkt, ist zudem ausgewiesen, in wie vielen Haushalten beide Personen gleichzeitig für das Alter sparen. Die Daten deuten auf ein sehr klares Muster partnerschaftlich organisierter Vorsorge hin. In etwa 40% aller partnerschaftlichen Beziehungen, in denen Sparanstrengungen unternommen werden, besteht eine doppelte Absicherung. Um einen besseren Eindruck über die Terminierung der Vorsorgeentscheidungen zu gewinnen, haben wir diese Gruppe der Haushalte mit partnerschaftlicher (d.h. doppelter) Absicherung nochmals näher untersucht, indem wir Übereinstimmungen beim Zeitpunkt des Vertragsabschlusses geprüft haben. Dabei zeigt sich, dass in knapp 28% aller Paarbeziehungen mit doppelter Absicherung der Vertrag gleichzeitig begonnen wurde. Die deskriptiven Daten verweisen also auf eine starke Koordination von Altersvorsorgeentscheidungen in Form eines stark

synchronisierten Verhaltens innerhalb von Partnerschaften (sowohl bei der Entscheidung Riester Ja/Nein als auch bei der Terminierung dieser Entscheidung).¹⁰⁹ Die bereits zitierte Feststellung eines der von uns befragten Experten aus dem Bereich der Verbraucherzentralen, der zu Folge Paare „immer die gleichen Verträge“ haben (siehe Seite 78), wird durch diese Daten also empirisch weiter erhärtet. Zusätzliche Nahrung erhält sie durch Analysen auf der Basis des um die Partnerdaten erweiterten Grundmodells des SOEP, die wir nachfolgend zusammenfassen.¹¹⁰

Methodische Hinweise

Die quantitative Analyse des Partnereinflusses ist in besonderem Maße von der oben beschriebenen Selbstselektionsproblematik betroffen (siehe Kapitel 4.1.3). Die Bildung einer Partnerschaft ist kein Prozess, bei dem die Individuen unabhängig von ihren persönlichen Eigenschaften eine Beziehung eingehen. Damit wird die Trennung zwischen Effekten des Partners auf den Befragten und gemeinsam geteilten Eigenschaften besonders schwierig. Internationale Studien zur Rolle des Partners bezüglich des Sparverhaltens weisen hier durch ihr Querschnittsdesign häufig Probleme auf.

Um die Prozesse sozialer Orientierungssuche innerhalb von Partnerschaften zu identifizieren, sehen wir Fixed-Effects Modellierungen als ein wesentliches Analyseinstrument. Die zu erwartende Selbstselektion – d.h. den Umstand, dass Personen mit ähnlichen Eigenschaften und Präferenzen eher zu Partnern werden als andere – können wir weitestgehend kontrollieren, indem die Effekte nur auf Basis individueller Entwicklungen über die Zeit geschätzt werden.

Das Sozioökonomische Panel bietet für jede befragte Person eine eindeutige Verknüpfung zu den Daten des Partners – sofern ein solcher vorhanden ist. Wir haben daher das Altersvorsorgeverhalten des Partners dem jeweils Befragten zugespielt. Für die Untersuchung des Partnereinflusses musste dabei die Stichprobe erheblich eingegrenzt werden. Zunächst werden nur Haushalte berücksichtigt, in denen auch tatsächlich eine Partnerschaft vorliegt und in denen sowohl Partner als auch Befragte *unmittelbar* zulagenberechtigt sind – denn mittelbar unterstützungsfähig sind nur Personen, deren Partner erstens zulagenberechtigt ist und zweitens selbst ‚riestert‘. Ohne diese Einschränkung würden möglicherweise positive Effekte des Partners nur deshalb beobachtet, weil die eine Partei durch den Abschluss eines Riester-Vertrags die andere Partei zulagenberechtigt macht. Wir hätten deshalb zwar einen Effekt des Partners – dieser wäre aber institutionell verursacht und nicht durch die soziale Einbettung der Vorsorgepraxis.

¹⁰⁹ Die starken Zusammenhänge könnten alternativ auch auf fehlerhaften Angaben in den Personenfragebögen basieren, indem Personen die individuellen Antworten unbewusst auf der Haushaltsebene ansiedeln. In der Konsequenz würde diese Interpretation jedoch ebenfalls auf eine enge Verknüpfung der Altersvorsorge im Kontext partnerschaftlicher Beziehungen hindeuten.

¹¹⁰ In SAVE wurde das staatlich geförderte Altersvorsorgesparen explizit nur auf Haushaltsebene untersucht. Zwar ließen sich approximativ individuelle Zuordnungen erstellen, diese wären aber gleichzeitig mit einer hohen Unsicherheit behaftet, sodass wir bei der Auswertung der SOEP Daten bleiben.

Tabelle 12: Entwicklung der Riester-Verträge in verschiedenen Haushaltsformen

	2004	2006	2007	2010	2004-2010
Verbreitung der Riester-Rente in verschiedenen Gruppen					
Verheiratete	10,74%	16,63%	21,44%	29,55%	18,95%
entspricht ... Personen	7066	6814	6273	5489	25642
Singles	5,91%	10,37%	16,13%	24,25%	13,55%
entspricht ... Personen	4639	4349	3986	3637	16611
Getrennt lebende	9,85%	15,72%	19,39%	25,68%	17,56%
entspricht ... Personen	1401	1527	1382	1367	5677
Verbreitung doppelter Absicherung bei Paarhaushalten mit Riester-Rente					
	39,59%	40,67%	42,3%	44,27%	42,17%
entspricht ... Personen	437	627	792	942	2798
Anteil des gleichzeitigen Vorsorgebeginns bei Paaren mit doppelter Absicherung					
					27,59%
entspricht ... Personen					1081

Anmerkungen: Nur unmittelbar zulagenberechtigte Personen unter 65 (letzte Zeile: nur männliche Befragte mit Partnerin, bei denen auch die Partnerin unmittelbar zulagenberechtigt ist), eigene Berechnungen, Datengrundlage SOEP, getrennt: geschieden, getrennt lebend, verwitwet; doppelte Paarabsicherung gibt den Anteil der männlichen Personen mit Riester-Vertrag in Partnerschaft an, bei denen Befragter und Partnerin beide einen Riester-Vertrag besitzen

Die aus den SOEP-Daten gewonnenen multivariaten Analyseergebnisse zum Einfluss von Partnern belegen ebenfalls einen engen partnerschaftlichen Zusammenhang der Vorsorgeentscheidung. In Tabelle 13 haben wir die Einflüsse der Partner getrennt für die Geschlechter aufgeführt. Für Frauen und Männer sind zunächst die Grundmodelle ohne Partnereinfluss aufgeführt (Modell 1 & 3). Diese zeigen – was hier nur kurz erwähnt werden soll – eine deutliche geschlechtsspezifische Prägung: Bei Frauen wirken die Kinderzulagen deutlich stärker als bei Männern, bei Frauen schlägt auch der Übergang in eine unbefristete Anstellung deutlich zu Buche, bei Männern wirken dagegen Änderungen in den familiären Verhältnissen wie Heirat und Scheidung positiv auf die Aufnahme von Vorsorgeaktivitäten.

Die Modelle 2 & 4 beinhalten Indikatoren für die Altersvorsorge beim jeweiligen Partner. Sie belegen eine starke ‘Symbiose’ der Vorsorgepraxis innerhalb von Partnerschaften. Die Odds-Ratios deuten auf eine mehr als 10fach erhöhte Chance, einen Riester-Vertrag abzuschließen, wenn der Partner mit dem ‘Riestern’ beginnt.

Methodische Hinweise

Bei der multivariaten Analyse ergibt sich das Problem einer doppelten Verwendung der einzelnen Personendaten. Da Befragte und Partner jeweils zu ihrem Vorsorgeverhalten befragt wurden und die Informationen des Einen als Information des Anderen fungieren, können durch die doppelte Verwendung der Informationen Effekte überschätzt werden. Deshalb stellen wir im Folgenden die Auswertungen getrennt für eine befragte Person in einem Haushalt und für den Partner dieser Person vor. Eine effiziente und nur mit geringen Fehlern behaftete Trennung zwischen Befragten und (ebenfalls befragten) Partnern lässt sich durch eine für Geschlechter getrennte Analyse erzielen.¹¹¹ Abweichend von den Modellierungen in Tabelle 10 wurde auf eine Darstellung quadrierter Alterseffekte verzichtet, um die Interpretation der Interaktionseffekte in einigen Modellvarianten zu erleichtern.¹¹²

Tabelle 13: Partnereinfluss auf Vorsorgeentscheidung - getrennt nach Geschlecht

abhängige Variable: Riesterbesitz (0/1)	(1) Männer		(2) Männer		(3) Frauen		(4) Frauen	
	OR	SE	OR	SE	OR	SE	OR	SE
unbefristete Beschäftigung(0/1)	1,09	0,27	1,05	0,31	1,88***	0,36	2,10***	0,44
Arbeitslos(0/1) Ref: befr, Vollzeit	0,68	0,26	0,74	0,34	1,36	0,47	1,11	0,44
verheiratet(0/1)	2,72**	1,28	2,78*	1,46	1,39	0,49	1,00	0,38
geschieden(0/1)	3,86*	3,14	4,37	3,96	0,46	0,29	0,27**	0,18
Anzahl der Personen im Haushalt	0,99	0,18	0,99	0,21	0,90	0,17	0,93	0,20
Alter	1,30***	0,05	1,09*	0,05	1,51***	0,06	1,47***	0,06
Anzahl Kinder mit Kindergeld	1,30	0,22	1,21	0,24	1,57**	0,28	1,55**	0,30
mit Ausbildung(0/1) Ref: ohne Ausb.	1,02	1,31	2,48	4,08	0,27*	0,19	0,33	0,26
gehobene Ausbildung(0/1)	0,77	1,06	1,22	2,04	0,34	0,33	0,33	0,37
Haushaltseinkommen(ln)	1,66	0,67	1,60	0,81	1,44	0,48	1,22	0,48
Teilzeit(0/1)	1,39	0,65	2,37	1,28	1,17	0,26	0,98	0,26
Zeitarbeit(0/1)	0,62	0,27	0,45	0,25	0,91	0,38	1,16	0,54
Partner besitzt Riester-Rente (0/1)			14,89***	3,24			16,75***	3,93
Beobachtungen	1527		1527		1995		1995	
Personen	484		484		632		632	
Log Likelihood	-461		-334		-537		-418	
R ² McFadden	0,17		0,40		0,27		0,43	

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, Datenbasis SOEP 04-10, Daten ungewichtet, Fixed-Effects conditional logit Modelle, berücksichtigt wurden nur Personen in Paarhaushalten, in denen beide Partner unmittelbar zulagenberechtigt sind, nur Personen unter 65, enthaltene Zeiteffekte (Jahresdummy) sind nicht abgebildet, * p<.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Der unerwartet hohe Koeffizient gibt Anlass zu Spekulationen, ob der Indikator des Riester-Besitzes beim Partner möglicherweise nicht reliabel ist. So wurde der Abschluss eines Riester-Vertrags zwar auf Individualebene erhoben; wenn aber tatsächlich Haushalte im Bereich der Altersvorsorge als Einheit funktionieren, so könnte der Besitz einer Riester-Rente bei beiden Befragten angezeigt

¹¹¹ Wir unterstellen dabei gleichzeitig, dass die geringe Anzahl gleichgeschlechtlicher Partnerschaften unsere Ergebnisse nicht systematisch verzerren. Analog verfährt: Asendorpf (2008, S. 11) in einem anderen Kontext.

¹¹² Da der Hochpunkt der kurvilinearen Modellierung des Alters über dem Alter unserer Untersuchungsgruppe liegt, bildet der lineare Alterseffekt den empirischen Verlauf immer noch relativ gut ab.

werden, obwohl formal lediglich eine der beiden Personen Vertragspartner ist. Zu dieser Vermutung passt auch der hohe Verbreitungsgrad einer doppelten Absicherung im selben Haushalt. Paradoxaerweise würde aber eine solche Einschränkung die Interpretation der sozialen Einbettung von Vorsorgeentscheidungen zusätzlich untermauern. Nur wäre der Partner in diesem Fall nicht der, der Orientierung bietet, sondern die Person, mit der *gemeinsam* Vorsorge betrieben wird. Darüber hinaus wäre eine alternative Erklärung für den zwar plausiblen, aber sehr hohen Koeffizienten, dass Paare sich gemeinsam für eine individuelle Absicherung entscheiden. In diesem Fall wären die Angaben zur Verbreitung der Riester-Verträge korrekt, aber unsere Interpretation der Kausalität in Teilen fragwürdig. Das Riester-Engagement des Partners dient dann nicht nur als Orientierung und Entscheidungshilfe selbst zu 'riestern', sondern auch die gemeinsam getroffene Entscheidung zur Altersvorsorge ist ursächlich für den engen Zusammenhang. In der Konsequenz würde diese Interpretation jedoch ebenfalls für eine wechselseitige Beeinflussung der Partner sprechen.¹¹³ Insgesamt belegen also sowohl die deskriptiven Analysen als auch die multivariaten Ergebnisse, dass sich Lebenspartner in ihrer Vorsorgepraxis intensiv abstimmen.

Tabelle 14: Partnereinfluss auf Vorsorgeentscheidung mit Interaktionseffekten - getrennt nach Geschlecht

abhängige Variable: Riesterbesitz (0/1)	(5) Männer		(6) Männer		(7) Frauen		(8) Frauen	
	OR	SE	OR	SE	OR	SE	OR	SE
verheiratet(0/1)	2,34	1,62	2,80*	1,51	1,23	0,65	1,01	0,39
Alter	1,11**	0,06	1,22**	0,10	1,47***	0,07	1,51***	0,09
Partner besitzt Riester-Rente (0/1)	11,51**	11,09	9,40***	4,19	2,41	2,27	5,94***	3,00
Alter*Partner riestert	0,96	0,03	0,95	0,03	0,94**	0,03	0,91**	0,03
Dauer der Partnerschaft	1,02	0,09			1,09	0,08		
Dauer Partnerschaft*Partner riestert	0,95	0,11			1,15	0,14		
Veheiratet*Partner riestert	1,42	1,40			6,49**	6,15		
Dauer der Ehe			0,89	0,07			0,98	0,04
Dauer Ehe*Partner riestert			1,028	0,027			1,05*	0,03
Beobachtungen	1527		1523		1995		1991	
Personen	484		483		632		631	
Log Likelihood	-333		-332		-414		-414	
R ² McFadden	0,40		0,40		0,43		0,43	

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, Datenbasis SOEP 2004-2010, Daten ungewichtet, Fixed-Effects conditional logit Modelle, berücksichtigt wurden nur Personen in Paarhaushalten, in denen beide Partner unmittelbar zulagenberechtigt sind, nur Personen unter 65 Jahre, Variablen aus den Modellen 1 & 3 (Tabelle 13) sind nicht kontrolliert aber nicht abgebildet, * p<.1, ** p<0.05, *** p<0.01

¹¹³ Damit ergibt sich allerdings das Problem, dass der Indikator möglicherweise auf andere Modellvariablen zurückwirkt, indem er die ursächlichen Faktoren, die zu der gemeinsam getroffenen Vorsorgeentscheidung geführt haben, verdeckt.

In einem zusätzlichen Schritt wurden in Tabelle 14 verschiedene Interaktionseffekte im Rahmen der Modelle aus Tabelle 13 getestet. Es geht ‘methodentechnisch’ also darum zu ergründen, wie eine Variable (in dem hier interessierenden Zusammenhang z.B. das *Verhalten* des Partners) in Abhängig von den Ausprägungen einer anderen (z.B. der *Länge* einer Partnerbeziehung) wirkt. Aus Gründen der Übersichtlichkeit sind in der Tabelle nur für die Interaktionseffekte relevante Variablen angegeben; die übrigen sind zwar Bestandteil der Modelle, aber nicht abgebildet.

In den Modellen 5 & 7 richtete sich die Aufmerksamkeit zum einen auf den Partnereinfluss bei verheirateten Personen und zum anderen auf den Partnereinfluss je nach der Länge der Beziehung.¹¹⁴ Zusätzlich integriert ist ein Interaktionseffekt, der den Partnereinfluss differenziert nach dem Alter analysiert. Damit können wir zum einen untersuchen, ob der Partnereinfluss systematisch mit dem Alter variiert; zum anderen kann zwischen Alterseffekten und der damit eng verknüpften Länge der Partnerschaft besser unterschieden werden. Für Männer ist keiner der Interaktionseffekte signifikant. Das heißt, Partnerentscheidungen haben zwar einen positiven Einfluss auf das Vorsorgeverhalten des Befragten, dieses variiert aber nicht mit der Intensität der Beziehung. Bei den Frauen zeigt sich dagegen ein deutlich stärkerer Einfluss des Partners bei verheirateten Paaren.¹¹⁵ Das heißt, verheiratete Frauen koordinieren sich weit häufiger in ihrer Vorsorgeentscheidung mit dem Partner als nicht verheiratete Paare. Der negative Interaktionseffekt „Alter*Partner riestert“ deutet zudem darauf hin, dass die partnerschaftliche Beeinflussung vor allem bei jungen Paaren stark ist – was den Daten zu Folge auf das Lebensalter und nicht auf die Dauer der Beziehung zurückzuführen ist.

In den Modellen 6 & 8 wird eine weitere Modellierung des Partnereinflusses präsentiert. Hier ist nicht die Länge der Partnerschaft, sondern die Anzahl der mit dem aktuellen Partner in der Ehe verbrachten Jahre erfasst. Unverheiratete Paare werden entsprechend mit 0 Ehejahren codiert.¹¹⁶ Wiederum gehen wir davon aus, dass mit zunehmenden Ehejahren der Einfluss zunimmt. Das Ergebnis ist uneindeutig: In der Tendenz ergibt sich bei Männern und Frauen eine stärkere Beein-

¹¹⁴ Die Länge der Partnerschaft konnte dabei nur mit erheblichen Fehlern erhoben werden, da nur die jährlichen Informationen zum aktuellen Status der Partnerschaft erhoben wurden. Das heißt, die Variable erfasst die kumulierten Jahre einer Beziehung ohne Unterbrechung vom analysierten Jahr bis auf das erste Erhebungsjahr zurückgehend. Damit haben Personen, die erst sehr spät am Panel teilnehmen, weniger Beziehungsjahre. Der Indikator der Ehejahre ist hier zuverlässiger, da er den konkreten Beginn der jeweiligen Ehe erfasst.

¹¹⁵ Knoll/Tamborini/Whitman (2012) gelangen ebenfalls zu dem Befund einer stärkeren Beeinflussung der Vorsorge bei Frauen durch die Ehe.

¹¹⁶ Es ergibt sich für diese Modelle eine leicht geringere Fallzahl, die aus fehlenden Informationen zum Ehestatus resultiert. Die Modelle wurden zusätzlich mit einer geringeren Stichprobe ohne unverheiratete Paare berechnet. Die Effektgrößen bleiben auch unter den veränderten Modellen fast unverändert – sie verlieren aber aufgrund der geringeren Fallzahl ihre Signifikanz.

flussung des Vorsorgeverhaltens durch den Partner mit zunehmenden Ehejahren – wobei dieser Effekt nur bei Frauen mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 10% signifikant ist.

Insgesamt deuten unsere Befunde auf eine außerordentlich starke Koordination der Vorsorgepraxis innerhalb einer Partnerschaft hin. Die Wahrscheinlichkeit, einen Riestervertrag zu unterschreiben, steigt massiv, wenn auch der Partner oder die Partnerin mit der Altersvorsorge beginnt bzw. begonnen hat. In der Tendenz ist diese Beeinflussung in schon länger bestehenden Beziehungen stärker. Signifikant sind sie jedoch nur in der Teilstichprobe der befragten Frauen. Ob diese Koordination komplett aus der gegenseitigen Beeinflussung resultiert, oder teilweise auch aus zeitvariablen Effekten, die sowohl die Vorsorgepraxis der Untersuchungsperson als auch die des Partners beeinflussen, lässt sich mithilfe der statistischen Modelle nicht abschließend klären. In Anbetracht der qualitativen Befunde scheint eine gegenseitige Beeinflussung jedoch hochplausibel.

Familiärer Einfluss

Ähnlich wie für die Partner hat die Auswertung des qualitativen Materials mit Blick auf den erweiterten familiären Kontext herausgestellt, dass über diesen ‘Beziehungskanal’ Sachinformationen und vor allem langfristige Erwartungen sowie normative Vorstellungen über die ‘richtige’ Altersvorsorge vermittelt werden. Im Rekurs auf Deutungen ihres familiären Umfelds erachten die Individuen deshalb private Vorsorge als mehr oder weniger wichtig. Wir haben diesen Gedanken bereits in Hypothese 6 formuliert und wollen ihn hier in quantitativer Form testen. Zur Hypothesenüberprüfung werden ausgehend vom Grundmodell der SAVE-Panelstudie drei Variablen zum familiären Umfeld genutzt: die Praxis des Informationsaustauschs, das Finanzverständnis der Eltern und Erfahrungen mit den Geschwistern.

Die ersten beiden für diesen Analyseschritt eingesetzten Modelle stellen Random-Effects Regressionen dar, da es sich bei Variablen zur sozialisatorischen Prägung überwiegend um zeitkonstante Merkmale handelt, die sich zwischen den Subjekten unterscheiden. Um zu überprüfen, ob über familiäre Beziehungen die Disposition zur Vorsorge und somit indirekt das Alterssparen beeinflusst wird, haben wir ein leicht verändertes Ausgangsmodell um eine Variable zum Einfluss der Eltern erweitert.¹¹⁷ In das Modell wurde zusätzlich die Information aufgenommen, ob der Befragte

¹¹⁷ Da wir eine indirekte Beeinflussung vermuten, haben wir im ersten Modell dispositionsbezogene Variablen aus dem Modell entfernt.

den Vater auf einer Skala von 0 bis 10 als planend wahrnimmt.¹¹⁸ Wie die Daten zeigen, wirkt der entsprechende Koeffizient signifikant positiv auf die Entscheidung zu riestern. Wird dagegen zusätzlich die Disposition zur Altersvorsorge der Befragten berücksichtigt, so fällt der Koeffizient leicht ab und verliert seinen signifikanten Einfluss (Modell 2). Die Beobachtungen aus der qualitativen Studie finden also in einem quantitativen Modell Wiederhall, wo sie sich als signifikanter Einflussfaktor erweisen.

Modell 3 verwendet als abhängige Variable den Einfluss von Gesprächen mit Verwandten wie Eltern, Geschwistern usw. und testet diese im Fixed-Effects Ausgangsmodell. Ausgehend von unseren Anfangsüberlegungen vermuten wir hier auf Personenebene einen positiven Einfluss auf die Vorsorgeneigung, da das familiäre Umfeld neben reinen Informationen auch die Herstellung von als vertrauensbasiert geltenden Kontakten ermöglicht und zudem allgemein einen normativen Einfluss ausüben kann. In den Daten finden sich entsprechende Effekte wieder. Sie belegen, dass Personen, die sich mit Verwandten über finanzielle Angelegenheiten austauschen, im weiteren Verlauf signifikant eher Altersvorsorge betreiben – wobei diese Interpretation auch unter der Annahme von möglichen Selbstselektionseffekten bestehen bleibt, da der Effekt auch im Fixed-Effects Modell robust bleibt. So erhöht sich die Chance zur Kontrahierung eines Vorsorgeprodukts nach Finanzgesprächen mit dem familiären Umfeld signifikant um 3%.

Zusätzlich haben wir in Modell 4 weitere auf Familienebene angesiedelte Variablen der Orientierungssuche in einem Random-Effects Modell getestet. Leider sind diese Variablen nur in der Welle 2010 erhoben worden. Wir haben sie unter der Annahme, dass die Informationen über den Untersuchungszeitraum konstant sind, auf die anderen Untersuchungsjahre der entsprechenden Personen übertragen und anschließend in einem Random-Effects Modell berechnet. Damit einher geht eine erheblich verringerte Stichprobe, da wir nur Personen berücksichtigen konnten, die 2010 an der Untersuchung teilgenommen haben.

¹¹⁸ Da die Variable nur über einige Wellen erhoben wurde, ist der personenspezifische Mittelwert der Variable Grundlage für die Modelle.

Tabelle 15: Einfluss von Eltern und Familie im Panelmodell (SAVE)

abhängige Variable: Anzahl Riester-Verträge	(1) RE-Modell 2003-10		(2) Re-Modell 2003-10		(3) FE- Modell 2003-09		(4) RE-Modell 2003-09	
	b	SE	b	SE	b	SE	b	SE
unbefristete Beschäftigung(0/1)	0,0192	0,0126	0,0170	0,0150	-0,0037	0,0223	0,0102	0,0210
Arbeitslos(0/1) Ref: befr. Vollzeit	0,0362**	0,0184	0,0191	0,0211	-0,0271	0,0280	0,0096	0,0273
Teilzeit(0/1)	0,0087	0,0165	0,0144	0,0187	0,0092	0,0256	-0,0104	0,0259
Alter	0,0229***	0,0043	0,0359***	0,0057	0,0909***	0,0139	0,0408***	0,0084
Alter ²	-0,0004***	0,0000	-0,0005***	0,0001	-0,0011***	0,0002	-0,0006***	0,0001
Anzahl Kinder	0,0674***	0,0112	0,0631***	0,0131	0,0332*	0,0191	0,0635***	0,0186
mit Ausbildung(0/1) Ref: ohne Ausbildung	0,0056	0,0193	0,0052	0,0243	-0,0082	0,0384	-0,0102	0,0345
gehobene Ausbildung(0/1)	0,0024	0,0229	-0,0083	0,0295	-0,0515	0,0524	-0,0151	0,0411
verheiratet(0/1)	0,0754***	0,0180	0,0769***	0,0225	0,0479	0,0449	0,1006***	0,0321
geschieden(0/1)	0,0213	0,0238	0,0234	0,0302	0,0157	0,0624	0,0687	0,0427
Haushaltseinkommen(ln)	0,0193**	0,0088	0,0175*	0,0098	0,0169	0,0125	0,0295**	0,0140
Anzahl der Personen im Haushalt	0,0058	0,0093	0,0136	0,0106	0,0162	0,0135	0,0149	0,0150
betriebliche Altersvorsorge(0/1)	0,0989***	0,0140	0,0938***	0,0155			0,0660***	0,0199
Immobilienbesitz(0/1)	0,0086	0,0134	0,0096	0,0176			0,0083	0,0232
Migrant(0/1)	-0,0553*	0,0329	-0,0584	0,0421			-0,0745	0,0632
Herkunft: Neue Bundesländer(0/1)	0,0650***	0,0143	0,0650***	0,0192			0,0472*	0,0271
Geschlecht: Mann(0/1)	0,0300**	0,0129	0,0436**	0,0180			0,0354	0,0264
Vermögen(ln)	0,0145***	0,0014	0,0145***	0,0016			0,0140***	0,0023
zukunftsgerichtet			0,0136***	0,0051			0,0215***	0,0078
Sparmotiv: Altersvorsorge wichtig			0,0039	0,0025				
Vater zukunftsgerichtet	0,0051**	0,0023	0,0046	0,0034				
Finanzgespräche mit Verwandten(0/1)					0,0302*	0,0168	0,0526***	0,0181
Finanzwissen der Eltern							0,0159**	0,0080
Finanzieller Analphabetismus(0/1)							-0,0042	0,0354
Finanzprobleme ält. Geschw.(0/1)							0,0897**	0,0418
Konstante	-0,6951***	0,1002	-1,0774***	0,1324	-1,8472***	0,3363	-1,3551***	0,2005
Beobachtungen	10415		9080		9366		5362	
Personen	3837		2502		3826		1298	
Sigma u	0,1885		0,3327		0,4065		0,3777	
Sigma e	0,4215		0,4215		0,4219		0,4284	
RHO	0,1667		0,3840		0,4814		0,4374	

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, Datenbasis SAVE 2003-2010 (Modell 3&4 nur bis 2009 – Aufgrund des 2010 nicht erhobenen Indikators: Finanzgespräche mit Verwandten), nur zulagenberechtigte Personen (siehe Methodenhinweise Seite 115), nur Personen unter 65, Daten ungewichtet und mehrfach imputiert, enthaltene Zeiteffekte (Jahresdummies) sind nicht abgebildet, * p<.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Wie aus dem qualitativen Material deutlich wurde, spricht vieles dafür, dass spezifische Erfahrungen im sozialen Umfeld der Vorsorgesubjekte von diesen als Anlass zur Änderung des eigenen Verhaltens begriffen werden. In der SAVE-Welle 2010 wurden die Personen zur finanziellen Situation ihrer *Geschwister* befragt, womit sich eine weitere Möglichkeit ergibt, den familiären Einfluss auf das Vorsorgeverhalten zu untersuchen. Analog zu den Befunden von Lusardi (2003) gehen wir davon aus, dass Erfahrungen mit finanziellen Problemen bei älteren Geschwistern Anlass geben, das eigene Vorsorgeverhalten zu überdenken und (für) sich selbst mehr Initiative am Vorsorgemarkt zu entwickeln. Dazu haben wir eine Dummyvariable gebildet, die immer dann den Wert 1 erhält, wenn die Person ältere Geschwister hat, welche sich in einer schlechten finanziellen Lage befinden.

Darüber hinaus haben sich in unserer qualitativen Untersuchung *Eltern* als wichtiger Referenzpunkt bei Entscheidungen über die Altersvorsorge herauskristallisiert – allerdings nur dann, wenn bei ihnen auch entsprechende Ressourcen vorhanden sind. Wir haben daher zusätzlich getestet, ob ein hohes finanzielles Wissen bei den Eltern die Neigung zur Vorsorge erhöht.¹¹⁹ Um die mögliche Scheinkorrelation auszuschließen, dass fundierte Kenntnisse der Eltern lediglich das Finanzwissen der Befragten abbilden, haben wir zusätzlich mit Hilfe einer Dummyvariable das individuelle finanzielle ‘Know-How’ kontrolliert.

Modell 4 zeigt, dass auch in einer quantitativen Betrachtung erfahrungsbezogene Einflüsse der Familie eine wesentliche Rolle bei Vorsorgeentscheidungen spielen. Haben die Befragten ältere Geschwister, die sich in einer eher schlechten finanziellen Lage befinden, so ‘riestern’ sie signifikant häufiger. Auch das Finanzwissen der Eltern hat unter Kontrolle des individuellen Finanzwissens einen positiv signifikanten Einfluss auf die Vorsorgeneigung. Der Indikator für familiäre Gespräche bleibt ebenfalls signifikant positiv.

Zusammenfassend zeigen die Modelle auf sehr verschiedene Weise den Einfluss familiärer Einbettungen auf. Es ließen sich zum einen sozialisatorische Effekte ermitteln, weil Planungs- und Zeithorizonte der Eltern auf das eigene Vorsorgeverhalten zurückwirken. Ferner konnten erfahrungs- und informationsbezogene Effekte nachgewiesen werden. Der Austausch mit dem Umfeld führt zu stärkerem Vorsorgeengagement – insbesondere wenn das Umfeld finanzielles Wissen zur Verfügung hat und wenn dort Finanzprobleme beobachtet werden.

¹¹⁹ Erhoben mit der Frage: „Wie würden Sie das Verständnis Ihrer Eltern hinsichtlich finanzieller Angelegenheiten beurteilen?“ [1..7 sehr großes Verständnis]

7.3.4 Einfluss von Freunden und Kollegen

Freunde und Kollegen haben sich in den qualitativen Interviews als wichtige Informationsquelle herausgestellt. Darüber hinaus wurden über Freunde auch Kontakte zu Beratern hergestellt. Der Einfluss dieser Sozialsphäre zeigt sich also weniger darin, dass Individuen zu mehr Vorsorge gedrängt oder davon abgehalten werden, sondern in der Vermittlung leicht zugänglicher Informationen. Im deskriptiven Teil (Abbildung 10) hat sich bereits angedeutet, dass der Austausch mit Personen aus dem erweiterten sozialen Umfeld sich nur geringfügig auf die Vorsorgepraxis auswirkt. Zwar konnten wir in einer Querschnittsuntersuchung an anderer Stelle (Bode/Wilke 2012) zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit, einen geförderten Sparvertrag abzuschließen, für Personen, die mit ihren Freunden über Finanzangelegenheiten sprechen, gegenüber anderen, bei denen dies ausbleibt, um 50% erhöht ist. Ob diese Befunde allerdings auch im Längsschnitt Bestand haben, ist bisher unklar.

Die Analyse wird daher erneut in einem Fixed-Effects und einem Random-Effects Modell durchgeführt – jeweils erweitert um die Variablen Freundes- bzw. Kollegenkontakt. Die Ergebnisse sind Tabelle 16 zu entnehmen. Die Längsschnittergebnisse deuten beide in Richtung eines positiven Zusammenhangs, weisen jedoch keine signifikanten Effekte auf. Insofern kann anhand der gegebenen Indikatoren ein effektiver Einfluss des Austauschs mit Freunden und Kollegen nicht nachgewiesen werden.

Tabelle 16: Einfluss von Freunden auf das Vorsorgeverhalten - Längsschnittanalyse (SAVE)

abhängige Variable: Anzahl Riester-Verträge	FE-Modell		RE-Modell	
	b	SE	b	SE
unbefristete Beschäftigung(0/1)	-0,0040	0,0223	0,0098	0,0161
Arbeitslos(0/1) Ref: befr. Vollzeit	-0,0259	0,0281	0,0143	0,0221
Teilzeit(0/1)	0,0092	0,0256	0,0160	0,0196
Alter	0,0913***	0,0139	0,0348***	0,0057
Alter ²	-0,0011***	0,0002	-0,0005***	0,0001
Anzahl Kinder	0,0332*	0,0191	0,0631***	0,0135
mit Ausbildung(0/1) Ref: ohne Ausbildung	-0,0079	0,0385	0,0074	0,0252
gehobene Ausbildung(0/1)	-0,0530	0,0523	-0,0163	0,0303
verheiratet(0/1)	0,0491	0,0450	0,0765***	0,0234
geschieden(0/1)	0,0170	0,0625	0,0282	0,0318
Haushaltseinkommen(ln)	0,0166	0,0125	0,0167*	0,0101
Anzahl der Personen im Haushalt	0,0151	0,0135	0,0100	0,0109
Finanzgespräche mit Freunden/Kollegen(0/1)	0,0319	0,0265	0,0279	0,0230
Geschlecht: Mann(0/1)			0,0372**	0,0181
Herkunft: Neue Bundesländer(0/1)			0,0642***	0,0194
Migrant(0/1)			-0,0668	0,0428
Immobilienbesitz(0/1)			0,0130	0,0169
betriebliche Altersvorsorge(0/1)			0,0938***	0,0165
Vermögen(ln)			0,0140***	0,0017
zukunftsgerichtet			0,0152***	0,0050
Constant	-1,8414***	0,3359	-0,9956***	0,1335
Beobachtungen	9366		8031	
Personen	3826		2491	
Sigma u	0,4068		0,3255	
Sigma e	0,4220		0,4197	
RHO	0,4817		0,3755	

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, Datenbasis SAVE 2003-2009, lineare Fixed-Effects und Random-Effects Regressionen, nur zulagenberechtigte Personen (siehe Methodenhinweise Seite 115), nur Personen unter 65, Daten ungewichtet und mehrfach imputiert, enthaltene Zeiteffekte (Jahresdummies) sind nicht abgebildet, * p<.1, ** p<0.05, *** p<0.01

7.3.5 Der Einfluss von Beratern

Sowohl die Interviews mit Vorsorgesubjekten als auch die Experteninterviews haben die herausragende Stellung von Beratern im Vorsorgeprozess vor Augen geführt. Letztere erscheinen bei der Auseinandersetzung mit privater Altersvorsorge unumgebar. Dementsprechend ist davon auszugehen, dass Beratungskontakte bei Entscheidungen für oder gegen eine (bestimmte Form der) Vorsorge einflussreich sind. In diesem Abschnitt werden wir zunächst – analog zu der Vorgehensweise bei der Analyse der anderen sozialen Dimensionen – den Einfluss von Beratern auf quantitativer Ebene zu bestimmen versuchen und anschließend den diesbezüglich wirksamen Zusammenhängen genauer auf den Grund gehen.

Angesichts der klaren Anreizstruktur für Berater ist davon auszugehen, dass diese im Rahmen einer Kundenbeziehung (unter anderem) Provisionsinteressen verfolgen und Entscheidungen zugunsten (bestimmter Produkte der) Altersvorsorge ‘antreiben’. Die verschiedenen Wege, über die Beratung potenziell wirken kann, wurden bei der Auswertung des qualitativen Materials ausführlich dargestellt. Angesichts der diesbezüglichen Erkenntnisse eröffnen sich im Wesentlichen zwei Zugänge, um den Einfluss von Beratern auf das ‘Vorsorgeresultat’ zu ermitteln. Zum einen geht der Kauf der verschiedensten Spar- und Vorsorgeprodukte mit der Konsultation von Beratern einher. Diese können den bestehenden Kontakt nutzen, um das Thema Alterssparen bei den Vorsorgesubjekten zu platzieren und ‘cross-selling’ betreiben. Wir prüfen deshalb (mithilfe der SAVE und SOEP Daten), welchen Einfluss der Kauf beratungsintensiver Finanz- und Vorsorgeprodukte auf die Wahrscheinlichkeit hat, dass Vorsorgesubjekte einen Riester-Vertrag kontrahieren.¹²⁰ Zum anderen eruieren wir im Rekurs auf alle Erhebungswellen, wie die Selbstauskunft zu Beraterkontakten mit der im Folgejahr angegebenen Vorsorgepraxis zusammenhängt.¹²¹

Methodische Hinweise

Statistisch stellen wir erneut Fixed-Effects Modelle auf, um die unbeobachtete personenspezifische Heterogenität zu kontrollieren (Allison 2009; Brüderl 2010). Bei den Arbeiten mit dem SAVE-Datensatz werden zusätzlich Random-Effects Modellierungen vorgenommen. Im SOEP kommt analog dem bisherigen Vorgehen aufgrund der dichotomen abhängigen Variable ein Fixed-Effects-Conditional-Logit Modell zum Einsatz. Für den SAVE-Datensatz wiederum verwenden wir analog zum bisherigen Vorgehen ein lineares Fixed-Effects Modell mit der Anzahl der im Haushalt abgeschlossenen Riester-Verträge als abhängige Variable.

Bei der die Beraterkontakte betreffenden „Wirkungsanalyse“ müssen zusätzliche Vorkehrungen getroffen werden, um mögliche Selbstselektionseffekte aufgrund zeitvariater Störvariablen auszuschließen. Insbesondere eine Operationalisierung über den Kauf von Anlageprodukten kann hier mögliche Scheinkorrelationen erzeugen. So ist es denkbar, dass sich für Individuen während des Untersuchungszeitraums neue finanzielle Spielräume ergeben (z.B. durch eine Erbschaft), die dann Aktivitäten der Altersvorsorge und andere Finanzentscheidungen gleichzeitig betreffen. Dann ist dem Beraterkontakt kein kausaler Einfluss zuzuschreiben. Deshalb haben wir sämtliche Modelle unter Berücksichtigung von Vermögensänderungen berechnet.

¹²⁰ Für den SAVE Datensatz wurde dazu eine dichotome Variable gebildet, die immer dann den Wert 1 erhält, wenn eines der folgenden Produkte erworben wurde: Bausparvertrag, Wertpapiere, Aktien, kapitalbildende Lebensversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung. Für das SOEP wurde analog eine Variable gebildet, wenn eine private Krankenversicherung, eine Lebensversicherung, ein Bausparvertrag oder ein Festgeldvertrag abgeschlossen wurde.

¹²¹ Für diesen auf die SAVE Daten begrenzten Analyseschritt wurde jeweils der Beratungskontakt aus dem Vorjahr zugrunde gelegt.

Tabelle 17: Einfluss von Beratern im Längsschnitt (SAVE)

abhängige Variable: Anzahl Riester-Verträge	(1) FE-Modell 2003-10		(2) FE-Modell 2003-10		(3) FE-Modell 2006-10		(4) RE-Modell 2006-10		(5) RE-Modell 2006-10	
	b	SE	b	SE	b	SE	b	SE	b	SE
unbefristete Beschäftigung(0/1)	0,026	0,020	0,026	0,020	0,010	0,025	0,011	0,019	0,011	0,019
Arbeitslos(0/1) Ref: befr. Vollzeit	-0,010	0,027	-0,012	0,027	0,007	0,035	0,041	0,028	0,040	0,028
Teilzeit(0/1)	0,013	0,024	0,013	0,024	-0,003	0,030	0,002	0,024	0,001	0,024
Alter	0,097***	0,014	0,097***	0,014	0,112***	0,022	0,045***	0,008	0,044***	0,008
Alter ²	-0,001***	0,000	-0,001***	0,000	-0,001***	0,000	-0,001***	0,000	-0,001***	0,000
Anzahl Kinder	0,050***	0,018	0,049***	0,018	0,041*	0,022	0,069***	0,017	0,069***	0,017
mit Ausbildung(0/1) Ref: ohne Ausbildung	-0,001	0,035	-0,002	0,035	-0,019	0,047	0,001	0,033	0,002	0,033
gehobene Ausbildung(0/1)	-0,004	0,048	-0,004	0,048	-0,026	0,061	-0,002	0,039	-0,001	0,038
verheiratet(0/1)	0,070*	0,039	0,066*	0,039	0,065	0,047	0,092***	0,030	0,091***	0,030
geschieden(0/1)	0,022	0,054	0,018	0,054	0,066	0,068	0,044	0,041	0,044	0,041
Haushaltseinkommen(ln)	0,031**	0,014	0,030**	0,014	0,013	0,018	0,025*	0,014	0,026*	0,014
Anzahl der Personen im Haushalt	0,010	0,013	0,010	0,013	0,031*	0,017	0,021	0,014	0,021	0,014
Vermögen(ln)	0,012***	0,002	0,011***	0,002	0,013***	0,003	0,015***	0,002	0,015***	0,002
Beraterkontakt durch Kauf(0/1)	0,055***	0,015			0,039**	0,017	0,042***	0,016	0,001	0,025
Kauf Berufsunfähigkeitsvers.(0/1)			0,003	0,022						
Kauf (Kapital-)Lebensversicherung(0/1)			0,059***	0,016						
Kauf Festgeld/ Wertpapiere(0/1)			0,097***	0,028						
Kauf Aktien(0/1)			0,033	0,021						
Kauf Bausparvertrag(0/1)			0,050***	0,018						
Finanzgespräche mit Berater – Vorjahr(0/1)					0,038**	0,019	0,066***	0,018	0,066***	0,018
Geschlecht: Mann(0/1)							0,045*	0,025	0,045*	0,025
Herkunft: Neue Bundesländer(0/1)							0,088***	0,027	0,088***	0,027
Migrant(0/1)							-0,026	0,082	-0,025	0,082
Immobilienbesitz(0/1)							0,013	0,025	0,013	0,025
betriebliche Altersvorsorge(0/1)							0,091***	0,020	0,091***	0,020
zukunftsgerichtet							0,014*	0,007	0,014*	0,007
Sparmotiv: Altersvorsorge wichtig							0,001	0,003	0,001	0,003
Sparmotiv: staatliche Förderung wichtig							0,015***	0,003	0,012***	0,003
Beraterkontakt-Kauf*Sparmotiv-Förderung									0,008*	0,005
Konstante	-3,048***	0,348	-3,011***	0,339	-2,349***	0,588	-0,953***	0,187	-0,941***	0,187
Beobachtungen	10415		10415		6233		6233		6233	
Personen	3837		3837		1931		1931		1931	
Sigma u	0,663		0,655		0,569		0,438		0,438	
Sigma e	0,424		0,424		0,418		0,417		0,417	
RHO	0.649		0.709		0.705		0.5243		0.524	

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, Datenbasis SAVE 2003-2010, nur zulagenberechtigte Personen (siehe Methodenhinweise Seite 115), nur Personen unter 65, Daten ungewichtet und mehrfach imputiert, lineare Fixed-Effects und Random-Effects Modelle, enthaltene Zeiteffekte (Jahresdummies) sind nicht abgebildet, * p<.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Die Tabelle oben fasst zunächst die Ergebnisse der multivariaten Analyse für die SAVE-Daten zusammen, und zwar für fünf verschiedene Modellvarianten, differenziert nach Datensätzen und unterschiedlichen Operationalisierungen. Die ersten beiden Modelle umfassen den gesamten Untersuchungszeitraum. In den Modellen 3-5 wiederum ist der Indikator für Finanzgespräche integriert – entsprechend verkürzt ist der Beobachtungszeitraum auf die Jahre 2006 bis 2010. Welche Ergebnisse können wir festhalten? Modell 1 zeigt einen deutlichen Effekt des Beraterkontakts. Wenn in einem gegebenen Haushalt ein beratungsintensives Finanzprodukt erworben wird, erfolgt signifikant häufiger der Abschluss eines Riester-Vertrags – auch unter Kontrolle von Änderungen im Vermögensbestand.

In Modell 2 wird der Einfluss der beratungsintensiven Produkte im Einzelnen nachvollzogen. Auffällig erscheint, dass fast ausschließlich positive Koeffizienten mit meist signifikantem Einfluss zu beobachten sind: Ein ‘crowding-out’ zwischen Finanz-/Vorsorgeprodukten und der Riester-Vorsorge, wie es zu erwarten wäre, wenn Vorsorgesubjekte autonom und mit Blick auf einen gegebenen Gesamtbedarf Finanzentscheidungen (auch) für das Alter treffen, lässt sich also nicht feststellen. Es war zu vermuten, dass insbesondere beratungsintensive Produkte und Produkte, denen bereits die Logik staatlicher Förderung inhärent ist, zum ‘cross-selling’ genutzt werden. Die Befunde unterstützen diese Vermutung teilweise. Der Kauf von Bausparverträgen und Lebensversicherungen zeigt (signifikant) Wirkung auf das Verhalten bei der Altersvorsorge. Keinen Einfluss haben dagegen die beratungsintensiven Berufsunfähigkeitsversicherungen. Anders verhält sich wiederum im Fall von Festgeldanlagen (hier ist ein signifikanter Effekt festzustellen). Modell 3 beinhaltet nun den zweiten Indikator: finanzielle Gespräche aus dem Vorjahr. Auch hier zeigt sich, dass finanzielle Gespräche mit Beratern Anlässe für Altersvorsorge stiften – unabhängig von den gegebenen finanziellen Verhältnissen bei den Vorsorgesubjekten.

Modell 4 & 5 stellen Random-Effects Modellierungen dar; mit diesen lassen sich auch Unterschiede zwischen den Subjekten erfassen. Von besonderem Interesse ist hier die allgemeine Einstellung zum Sparverhalten. Der qualitative Teil unserer Studie hat ja darauf verwiesen, dass staatliche Subventionen in der Vorsorgepraxis als starker Transmissionsriemen wirken können. Sie dienen den Individuen als Orientierungshilfe und Beratern als wichtiges Verkaufsargument. Es ist daher zu vermuten, dass insbesondere Personen, denen staatliche Subventionen wichtig sind, sich zu Vorsorgeaktivitäten animieren lassen. Modell 4 zeigt, dass die Wichtigkeit staatlicher Förderungen als Sparmotiv tatsächlich einen signifikanten Einfluss auf das Vorsorgehandeln hat – interessanterweise entfaltet eine positive Einstellung zum Altersvorsorgesparen keine Wirkung. Ob Vorsorgesubjekte

sich eher vom Berater lenken lassen, wenn sie staatliche Subventionen als wichtig erachten, prüft Modell 5 über einen Interaktionseffekt zwischen Beratungskontakt und dem Motiv staatlicher Subventionen. Dieser ist mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 10% signifikant: Berater sind demnach besonders erfolgreich in ihrer Überzeugungsarbeit, wenn Personen staatlichen Subventionen gegenüber aufgeschlossen sind.

Tabelle 18: Einfluss von Beratern im Längsschnitt (SOEP)

abhängige Variable: Riesterbesitz (0/1)	(1) FE-Modell		(2) FE-Modell	
	Odds Ratio	SE	Odds Ratio	SE
unbefristete Beschäftigung(0/1)	1,1851**	0,0873	1,1848**	0,0872
Arbeitslos(0/1) Ref: befr, Vollzeit	0,7807*	0,1069	0,7809*	0,1067
verheiratet(0/1)	1,1216	0,1651	1,1184	0,1649
geschieden(0/1)	0,7335	0,1550	0,7244	0,1531
Anzahl der Personen im Haushalt	0,9172	0,0560	0,9124	0,0558
Alter	1,3945***	0,0229	1,3869***	0,0233
Alter ²	0,9937***	0,0006	0,9937***	0,0006
Anzahl Kinder mit Kindergeld	1,2457***	0,0767	1,2494***	0,0770
mit Ausbildung(0/1) Ref: ohne Ausbildung	1,4410	0,3230	1,4523*	0,3256
gehobene Ausbildung(0/1)	3,1279***	1,1758	3,1227***	1,1751
Haushaltseinkommen(ln)	1,2762**	0,1330	1,2770**	0,1332
Vermögenszuwachs(ln)	1,0084	0,0134	1,0085	0,0134
Beraterkontakt durch Kauf(0/1)	1,1311***	0,0535	1,0085	0,0134
Kauf Bausparvertrag(0/1)			0,9841	0,0950
Kauf Lebensversicherung(0/1)			1,0583	0,1026
Kauf Festgeld/Wertpapiere(0/1)			1,3074**	0,1402
Kauf private Krankenversicherung(0/1)			1,2658**	0,1203
Beobachtungen	11040		11040	
Personen	3186		3186	
Log Likelihood	-2970		-2962	
R ² McFadden	0,2748		0,2755	

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, SOEP 2004-2010, nur Befragte unter 65, nur zulagenberechtigte Personen (siehe Methodenhinweise Seite 115), Daten ungewichtet, Fixed-Effects conditional logit Modell, enthaltene Zeiteffekte (Jahresdummies) sind nicht abgebildet, * p<.1, ** p<0.05, *** p<0.01

In der obigen Tabelle 18 werden die Analysen mit dem Sozio-Ökonomischen Panel wiederholt. Da mittels des SOEP kaum nach Einstellungen differenzierte Analysen möglich sind, bleiben wir bei einer Fixed-Effects Modellierung. Eine Operationalisierung ist dabei nur über den Kauf von beratungsintensiven Finanzprodukten möglich. Es wird erkennbar, dass das SOEP sehr ähnliche Ergebnisse produziert wie SAVE: Beim Aktivieren einer Beraterbeziehung erhöht sich die Chance,

dass ein Riester-Produkt kontrahiert wird, deutlich um 13%. Bezüglich der in Modell 2 ausgeführten einzelnen Produktkategorien zeigt sich ein signifikanter (positiver) Zusammenhang zwischen dem Abschluss privater Zusatzkrankenversicherungen sowie dem Kauf von Festgeldern/Wertpapieren einerseits und den angegebenen Vorsorgeaktivitäten andererseits.

Insgesamt ist mit den genannten Daten(auswertungen) ein deutlicher Einfluss von Beratern auf die Vorsorgepraxis in mehrerlei Hinsicht nachweisbar. In Anbetracht der gewählten Indikatoren ist es hochwahrscheinlich, dass (Riester-basierte) Altersvorsorge häufig auf die Initiative von Beratern zurückzuführen ist. Der Abschluss von Vorsorgeverträgen im Zuge von Beratungsgesprächen, welche in anderen Kontexten stattgefunden haben, verweist auf einen weiteren wichtigen Umstand, welcher bereits im qualitativen Teil ausführlich diskutiert wurde: Berater scheinen in soziale Beziehungen eingebettet zu sein, was – wie das Weitere zeigen wird – durchaus Konsequenzen hat.

Berater als Beziehungssubjekte

Der bei unseren qualitativen Auswertungen herausgearbeitete Hang der Vorsorgesubjekte zur Langfristbeziehung mit Beratern lässt sich auch quantitativ untersuchen. Erste Erkenntnisse dazu lassen sich unter Rückgriff auf die SAVE-Welle 2008 gewinnen, in der einmalig detaillierte Informationen zum Abschluss von Riester-Verträgen erhoben wurden (Tabelle 19).

Tabelle 19: Deskription - Verbreitung von Beraterbeziehungen (SAVE 2008)

	Alle Riesterhaushalte	n	Riesterhaushalte mit mindestens Fachhochschulreife	n
Face-to-face Beratungskontakt (im Erhebungsjahr)	76%	396	75%	141
Riester-Vertrag über Beraterbeziehung	73%	484	68%	163
Bei mehreren Anbietern informiert	38%	479	50%	162

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, SAVE 2008, nur gültige Werte, Daten ungewichtet, face-to face Beratungskontakt: wenn die Angebotsinformationen zum bestehenden Vorsorgeprodukt entweder bei Kundenbetreuern von Banken/Versicherungen oder bei unabhängigen Versicherungs- oder Vermögensberatern eingeholt wurden; Beraterbeziehung: wenn der Riester-Vertrag entweder bei der Hausbank oder bei einem Versicherungsunternehmen mit bereits bestehenden Verträgen zustande kam.

Zunächst zeigt sich allgemein eine sehr ausgeprägte Neigung, Entscheidungen zur Altersvorsorge auf dem Weg einer face-to-face Beratung zu treffen. Etwa 3/4 der befragten Riester-Sparer geben an, Produktinformationen in einer *persönlichen* Beratung eingeholt zu haben. Diese erscheint gleichsam als der natürliche Weg zur Altersvorsorge.

Wie aber kommt der Beraterkontakt vor dem Vertragsabschluss zustande? Um dies darzustellen, haben wir einen Indikator gebildet, der immer dann das Vorliegen einer Beraterbeziehung anzeigt, wenn die befragte Person den Riester-Vertrag über die Hausbank oder ein Versicherungsunternehmen abgeschlossen hat, zu dem bereits vorher eine Geschäftsbeziehung bestand.¹²² Der entsprechende Wert (76%) verweist darauf, dass Orientierungen zur Privatvorsorge mehrheitlich im Rahmen einer bereits bestehenden Geschäftsbeziehung vermittelt werden. Da sich die Mehrheit der Befragten nicht bei weiteren Anbietern informieren, haben diese Beziehungen einen „monopolistischen“ Charakter. Die Kontrahierung eines Vorsorgeprodukts erfolgt also häufig über *einen* Berater/*eine* Institution, zu dem/der bereits eine Beziehung bestand (analog zu Hypothese 11 oben). Eine weitergehende Marktsondierung bleibt auch bei Personen mit gehobener Bildung vielfach aus.

In einer multivariaten (Querschnitts-)Analyse soll nun geprüft werden, unter welchen Umständen Vorsorgesubjekte besonders dazu neigen, ihre Alterssicherung über eine bestehende Beraterbeziehung zu organisieren.

Methodische Hinweise

Als abhängige Variable fungiert der deskriptiv soeben vorgestellte Indikator ‘Abschluss der Riester-Rente über eine Beraterbeziehung’. Die dichotome abhängige Variable erhält immer dann den Wert 1, wenn der Riester-Vertrag über eine bestehende Beziehung zu einem Berater/Institut abgeschlossen wurde. Methodisch sind wir in der Auswertung auf ein logistisches Regressionsmodell der SAVE-Daten von 2008 im Querschnitt angewiesen, da der Indikator nur im betreffenden Jahr erhoben wurde. Bestandteil der Stichprobe sind alle Personen, die in Haushalten leben, in denen ein Riester-Vertrag kontrahiert worden ist.

Aufgrund des oben diskutierten Vertrauensdilemmas (Abschnitt 5.1.4) gehen wir davon aus, dass eine Beraterbeziehung insbesondere dann angestrebt wird, wenn alternative Ressourcen zur Orientierung auf dem Vorsorgemarkt nicht zu Verfügung stehen (ähnlich: Lin 2001; Chang 2005).

¹²² Diese Variablenkonstruktion hat den Nachteil, keine Beziehungen zu registrieren, die aus dem wiederholten Kontakt zu „freien“ Versicherungsvertretern und Strukturvertrieben resultieren. Für diese Berater ist es nicht möglich nachzuerfolgen, ob eine Beziehung bereits vor Produktabschluss bestand. Insofern wird in der Tabelle die Häufigkeit einer Beziehung zum Berater tendenziell unterschätzt.

Tabelle 20: Abschluss einer Riester-Rente über eine Beraterbeziehung (SAVE 2008)

abh. Var.: Riester-Vertrag über Beratungsbeziehung (0/1)	Odds Ratio	SE
Anzahl der Personen im Haushalt	0,863	0,095
Herkunft: Neue Bundesländer (0/1)	1,036	0,344
Migrant (0/1)	0,664	0,745
Alter	0,997*	0,002
Alter ²	0,933*	0,038
Geschlecht: Mann (0/1)	1,228	0,302
Haushaltseinkommen (ln)	1,526	0,458
monatl. Riester-Beiträge >100 (0/1)	0,506**	0,161
Vermögen (ln)	1,032	0,042
Hauptschule/ Ref. Realschule (0/1)	1,301	0,462
Fachabitur (0/1)	1,006	0,427
Abitur (0/1)	0,824	0,268
Selbst nach Informationen recherchiert (0/1)	0,581**	0,147
Finanzieller Analphabetismus (0/1)	1,183	0,525
Personentyp? Spontan – Überlegt [0..10]	0,913*	0,051
Erfahrung von Arbeitslosigkeit (0/1)	2,400**	0,929
Unbefristete Beschäftigung (0/1)	0,604*	0,161
Zukunft eigene wirt Situation Negativ- Positiv [0..10]	1,103	0,090
Zukunft Wirt. Entwicklung Dtl. Negativ-Positiv [0..10]	0,842**	0,068
Risikoneigung bei Geldanlagen	0,922*	0,045
Sparmotiv. staatliche Förderung wichtig [0..10]	1,005	0,046
Sparmotiv Altersvorsorge wichtig [0..10]	0,995	0,066
Praktische Hilfe erhalten vom Umfeld (0/1)	1,214	0,332
finanzielle Gespräche mit Freunden (0/1)	0,577*	0,166
finanzielle Gespräche mit Verwandten (0/1)	1,149	0,344
N	447	
Mittleres R ² (McFadden)	0,106	

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, SAVE 2008, Daten gewichtet & mehrfach imputiert, Sample: Haushalte mit bestehendem Riester-Vertrag; abhängige Variable: siehe Methodenhinweise; Erfahrung von Arbeitslosigkeit=1 wenn Befragter bereits einmal über ein Jahr arbeitslos war/ist; finanzieller Analphabetismus=1 wenn Befragter entweder die Auswirkung von Zins auf Vermögen, oder die Auswirkung von Inflation auf den Geldwert nicht korrekt erfasst; Risikoneigung: „Es macht mir nichts aus Risiken einzugehen bei...“ [völlig unzutreffend 0..10 völlig zutreffend]; * p<.1, ** p<0.05

Die oben dargestellten Ergebnisse bestätigen diese Vermutung – wenn auch nur teilweise. Zunächst erweist sich der Rückgriff auf eine Beraterbeziehung als ein über alle sozialstrukturellen Merkmale hinweg zu beobachtendes Muster. Zwar deuten die Vorzeichen der Koeffizienten in die Richtung eines stärkeren Rückgriffs bei Personen mit geringeren sozio-ökonomischen Ressourcen, doch sind diese nicht signifikant.¹²³ Dagegen bestätigen andere Indikatoren durchaus, dass eine Beziehung vor

¹²³ Lediglich beim hier nicht weiter thematisierten Alter zeigt sich ein umgekehrt u-förmiger Zusammenhang.

allem dann gesucht wird, wenn alternative Ressourcen knapp sind. Werden hohe Vorsorgebeiträge gespart, d.h. gibt es gute finanzielle Voraussetzungen, so wird der 'Beziehungsweg' tendenziell eher gemieden. Darüber hinaus führt eine gründliche Auseinandersetzung mit der Produktsuche (man hat mehrere Anbieter kontaktiert, selbst recherchiert) eher zu einem Abschluss außerhalb einer Beraterbeziehung. Dazu passt auch, dass Personen, die sich eher als überlegt handelnde Persönlichkeiten einstufen, eine signifikant geringere Chance haben, das Vorsorgeprodukt über eine solche Beziehung abzuschließen. Informationsreiche Netzwerke in Gestalt von Freunden stellen offenbar eine weitere Ressource dar, die Beraterbeziehungen tendenziell überflüssig macht. Denn werden diese in Finanzfragen konsultiert, neigen die Befragten eher dazu, ein Produkt außerhalb einer solchen Beziehung abzuschließen.¹²⁴

Es wird überdies ein starker Zusammenhang zwischen individueller Verunsicherung und dem Produktabschluss im Rahmen einer bestehenden Beraterbeziehung ersichtlich. Unter Kontrolle der materiellen Ausgangslage setzen Personen mit früheren Arbeitslosigkeitserfahrungen mehr als doppelt so häufig auf eine solche Beziehung. Umgekehrt weisen Personen in unbefristeten Arbeitsverhältnissen diesbezüglich eine geringere Neigung auf. Ein ähnliches Muster zeigt sich bei Einstellungsindikatoren: Personen, die die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands negativ einschätzen, tendieren eher zu einer Beraterbeziehung. Gleiches gilt für Personen, die bei ihrer Geldanlage sehr auf Sicherheit achten. Werden diese Ergebnisse mit Blick auf die Komplexität von Entscheidungen zur Altersvorsorge gelesen, so bestätigt sich hier also der theoretisch vermutete Zusammenhang zwischen komplexen Entscheidungen und sozialer Einbettung der Entscheidungsfindung.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass eine atomistische Modellierung von die Altersvorsorge betreffenden Entscheidungen unter Ausschluss der Rolle von Beraterbeziehungen die Wirklichkeit der Riester-Vorsorge nur verkürzt wiedergibt. „Relations matter“, so könnte man schlussfolgern – wobei vor allem der grundsätzliche (mit zunehmender Unsicherheit steigende) Rekurs auf Beratungen sowie deren Einbettung in längerfristige Beziehungskonstellationen die Orientierungsprozesse beim Zugang zur privaten Altersvorsorge in hohem Maße prägen und somit auf entsprechende Entscheidungen einwirken. Das in unserer qualitative Analyse herausgearbeitete Ver-

¹²⁴ Insofern erscheint auch plausibel, dass finanzielle Gespräche mit Verwandten keine vergleichbare Wirkung haben, da diese als nur wenig neue Informationen liefernde starke soziale Beziehungen im Sinne Granovettters (1973) eingestuft werden können.

trauensdilemma spiegelt sich dabei in verkürzter Form auch in den quantitativen Daten wider: Personen, mit alternativen Ressourcen (auch sozialer Art) gehen solchen Beziehungskonstrukten eher aus dem Weg. Gleichwohl gilt, dass die überwiegende Mehrheit der Bevölkerung auf die Beziehung zum Berater nicht verzichten zu wollen scheint.

7.4 Der Zusammenhang zwischen sozialer Orientierung und Vorsorgeumfang

Methodische Hinweise

Um den Einfluss der Sozialsphären nachzuzeichnen, stellen wir eine Längsschnittanalyse vor, die als abhängige Variable den monatlichen Vorsorgeumfang hat.¹²⁵ Da für die Analyse nur Haushalte mit einem Riester-Vertrag infrage kommen, ist das Sample erheblich kleiner. Die Sozialvariablen bilden wir – abweichend vom bisherigen Vorgehen – aus der einmalig in 2008 erhobenen Frage, von welcher Sozialsphäre die Befragten Informationen zu ihren Vorsorgeangeboten bezogen haben. Der entscheidende Vorteil hierbei ist, dass Berater bei dieser Frage differenziert nach Kundenbetreuern von Banken bzw. Versicherungen einerseits und unabhängigen Finanz- bzw. Vermögensberatern andererseits erfasst wurden.¹²⁶ Der für uns interessante Strukturvertrieb vermarktet sich bekanntlich als unabhängige Finanzberatungsinstitution. Für die Längsschnittanalyse haben wir die Dummyvariablen für die einzelnen Sozialsphären formiert und den in Welle 2008 teilnehmenden Befragten die Werte auch in den anderen Wellen zugewiesen. Damit ist bezüglich des die Vorsorge betreffenden Entscheidungsprozesses ein zeitkonstantes Merkmal gewählt. Statistisch sind wir deshalb im Folgenden auf ein Random-Effects Modell angewiesen. Mit diesem Modell möchten wir herausfinden, wie sich der Vorsorgeumfang in Abhängigkeit vom jeweils bestehenden „sozialen Zugang“ auf das Sparprodukt verhält.

Anders als die Entscheidung für oder gegen das Alterssparen wurde dessen *Umfang* in den qualitativen Interviews kaum als Gegenstand der Auseinandersetzung mit dem privaten Umfeld beschrieben. Das Festlegen der Beiträge erfolgte – den Interviews nach zu urteilen – sehr stark im Rahmen der finanziellen Möglichkeiten mit Rücksicht auf die Förderanreize. Da bei Vertragsabschluss allerdings der Sparumfang festgelegt werden muss und gleichzeitig Berater meist als unumgebar angesehen werden, kann vermutet werden, dass letztere die aufgewendeten Sparbeträge beeinflussen (Hypothese 10). Aus den Experteninterviews wissen wir, dass vor allem *Strukturvertriebe* offensiv auf das Schließen einer (angeblichen) Versorgungslücke hinwirken,

¹²⁵ Aufgrund der starken Streuung haben wir die abhängige Variable logarithmiert.

¹²⁶ Die auf Seite 115 beschriebenen Nachteile dieser Indikatoren fallen hier deshalb weniger ins Gewicht, weil wir Erstens nur vorsorgeaktive Haushalte betrachten und Zweitens uns vor allem die Rolle von Beratern interessiert.

indem sie zu sehr hohen Sparbeträgen raten. Andere Sozialsphären nehmen hier wahrscheinlich weniger Einfluss.

Tabelle 21: Einfluss der Sozialsphären auf die Vorsorgehöhe (SAVE)

abhängige Variable: mtl. Riesterbeiträge (ln)	RE-Modell	
	b	SE
unbefristete Beschäftigung(0/1)	0,2280***	0,0854
Arbeitslos(0/1) Ref: befr. Vollzeit	0,0755	0,1473
Teilzeit(0/1)	-0,2373**	0,1066
Alter	0,0215	0,0423
Alter ²	-0,0002	0,0005
Anzahl Kinder	-0,1419	0,0890
mit Ausbildung(0/1) Ref: ohne Ausbildung	0,0658	0,1812
gehobene Ausbildung(0/1)	0,0020	0,1995
verheiratet(0/1)	0,1109	0,1279
geschieden(0/1)	-0,0600	0,1658
Haushaltseinkommen(ln)	0,4377***	0,0882
Anzahl der Personen im Haushalt	-0,0987	0,0792
Vermögen(ln)	0,0265**	0,0115
Geschlecht: Mann(0/1)	-0,0404	0,1047
Herkunft: Neue Bundesländer(0/1)	-0,3185***	0,1064
Migrant(0/1)	0,0863	0,3086
Immobilienbesitz(0/1)	0,0873	0,0920
betriebliche Altersvorsorge(0/1)	-0,0625	0,0785
zukunftsgerichtet	0,0116	0,0318
Finanzieller Analphabetismus(0/1)	-0,0385	0,1516
Sparmotiv: Altersvorsorge wichtig	0,0018	0,0157
Gesprächsquelle Riester: Verwandte (0/1)	-0,1036	0,2019
Gesprächsquelle Riester: Freunde (0/1)	-0,0234	0,1739
Gesprächsquelle Riester: Kollegen (0/1)	0,1517	0,2067
Gesprächsquelle Riester: Berater (0/1)	0,0602	0,1027
Gesprächsquelle Riester: unabh. Berater (0/1)	0,2267**	0,1127
Konstante	-2,2110**	1,0895
Beobachtungen	1269	
Personen	415	
Sigma u	0,7062	
Sigma e	0,8990	
RHO	0,3816	

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, lineares Random-Effects Modell, Datengrundlage: SAVE 2003-2010, abhängige Variable: monatlicher Riester-Beiträge (logarithmiert), Daten ungewichtet und mehrfach imputiert, * p<.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Anhand der in Tabelle 21 dargestellten Ergebnisse lassen sich folgende Aussagen treffen: Im Hinblick auf den aktuellen Stand der Forschung bietet die Analyse zunächst wichtige Hinweise zur sozioökonomischen Struktur der Vorsorgebeiträge. Sehr viel stärker als die Sparentscheidung ist die Höhe der Beiträge nach sozioökonomischen Kriterien geschichtet. Menschen mit gehobenem Einkommen, höherem Vermögen, Personen in sicheren Beschäftigungslagen, Familien mit wenigen Kindern/ohne Kinder und Bewohner der alten Bundesländer sparen signifikant mehr. Die sozialpolitischen Anreize zum Riester-Sparen entfalten also, was den *Sparaufwand* betrifft, *keinen* Einfluss.

Hinsichtlich der sozialen Einflussfaktoren ist Tabelle 21 zu entnehmen, dass die Variablen der Orientierungssuche mit einer Ausnahme keinen signifikanten Einfluss haben. Mit Blick auf die qualitativen Interviews ist diese Beobachtung auch wenig überraschend. Die Orientierungssuche dreht sich im Wesentlichen um die Frage, ob privat vorgesorgt werden soll oder nicht. Die *Höhe* der Sparinvestition dagegen ergibt sich, wie auch die vorliegenden Ergebnisse nahe legen, sehr stark im Rahmen finanzieller Möglichkeiten. Wiederum abweichend von dieser ressourcenbasierten Erklärung des Vorsorgeumfangs zeigt jedoch ein Indikator für soziale Orientierungssuche eine signifikante Ausprägung: Bereits die Experteninterviews haben plausibilisiert, dass das, was im Strukturvertrieb unter ‘unabhängige Beratung’ firmiert, als eine relevante Einflussgröße zu betrachten ist. Die genutzten Vertriebsstechniken scheinen sich auch auf die Höhe der Vorsorgeaufwendungen auszuwirken: So sparen Personen, die sich über unabhängige Finanz- und Vermögensberater informiert haben, signifikant mehr. Wir vermuten, dass dieser Effekt auch auf den Strukturvertrieb zurückzuführen ist.¹²⁷ Der im statistisch-technischen Sinne positive Einfluss von unabhängigen Beratern auf die Vorsorgebeiträge sollte dabei aber nicht umstandslos als die Vorsorgesituation im Alter effektiv begünstigend angesehen werden. Dies hat sich bereits in den Experteninterviews angedeutet: Über den Strukturvertrieb werden zuweilen finanzielle Verbindlichkeiten aufgebaut, denen Vorsorgesubjekte längerfristig häufig nicht mehr nachkommen können.

Um näher zu beleuchten, wie die signifikant höheren Vorsorgebeiträge einzuordnen sind, haben wir in einem nächsten Schritt die Zufriedenheit der Vorsorgesubjekte mit ihrer Absicherung erfasst. Ein sehr zuverlässiger Indikator für Unzufriedenheit sind Kündigungen, da diese mit erheblichen

¹²⁷ Da die Kategorie sehr häufig angegeben wurde, ist es unwahrscheinlich, dass der Effekt allein auf die in Deutschland nur wenig verbreitete Honorarberatung zurückzuführen ist. Eine weitere beteiligte Gruppe könnten freie Versicherungsvertreter sein – deren Einfluss können wir nicht ausschließen.

finanziellen Konsequenzen verbunden sind; entsprechend sind Vertragsauflösungen nur dann zu erwarten, wenn sich erhebliche Probleme mit den Produkten ergeben. Die folgende Tabelle 22 stützt die von Seite der Verbraucherzentralen problematisierten Vorsorgeempfehlungen aus dem Strukturvertrieb deutlich. Von den Personen, die 2008 angaben, zum Zeitpunkt des Produktabschlusses ihren Suchprozess über unabhängige Versicherungs- bzw. Vermögensberater vollzogen zu haben, haben bereits knapp ein Fünftel ihre Verträge im Jahr 2010 schon wieder gekündigt. Im Gegensatz dazu sind Vertragsauflösungen im *Durchschnitt*, also mit Blick auf die gesamte Gruppe von Haushalten mit einem Vorsorgevertrag im Jahr 2008, deutlich seltener. Das Gleiche gilt für die Gruppe derer, die sich bei einer spezifischen Bank oder Versicherung informiert haben. Investitionen in die private Alterssicherung sollten damit keineswegs mit (im Sinne der Verbraucher) durchweg guter – oder sogar rationaler – Vorsorgepraxis gleichgesetzt werden.

Tabelle 22: *Kündigungen von Vorsorgeverträgen (SAVE)*

	Den Vertrag haben gekündigt (%)	Von ... Personen
Angebotsinformationen bei		
Berater einer Bank/Versicherung	11,86	194
unabh. Vermögens/Versicherungsberater	18,82	85
alle	14,03	613

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, Daten: SAVE 2008 & SAVE 2010, nur gültige Werte, Daten ungewichtet, nur Personen, die bereits 2008 einen Riester-Vertrag hatten

7.5 Zusammenfassung

An dieser Stelle sollen nun die quantitativen Befunde nochmals schlaglichtartig zusammengefasst werden. Der deskriptive Überblick zur Verbreitung der Riester-Rente in der Bevölkerung konnte zunächst viel Bekanntes bekräftigen. Als grundlegendes Muster lässt sich eine Tendenz zur Reproduktion klassischer sozialstruktureller Zusammenhänge ausmachen, welche durch die spezifischen Förderanreize punktuell aufgebrochen werden (z.B. bei Familien mit Kindern). Gleichzeitig konnte aber auch Neues zutage gefördert werden: Erstens zeigt sich, dass sich die Förderanreize nicht auf die *Höhe* des Sparengagements auszuwirken scheinen. Zweitens fällt bei einem näheren Blick auf die Sparbeträge auf, dass selbst innerhalb sozialstrukturell ähnlicher Gruppen sehr unterschiedlich in die Vorsorge investiert wird. Bezüglich der Frage, wie Entscheidungen für/gegen Vorsorge zustande kommen, ließ sich nachweisen, dass ein Suchprozess, der auf aktiver Markt-

sondierung und Produktvergleichen beruht, empirisch eher selten ist. Wissen über die der eigenen Privatvorsorge zugrunde liegende Sparziele ist ebenfalls wenig verbreitet – wobei ein Mehr an Bildung an alle dem wenig ändert.

Eine Auseinandersetzung mit anstehenden finanziellen Entscheidungen findet dennoch statt – das legt zumindest der intensive (aber je nach Lebenssituation variierende) Austausch nahe, den Individuen mit ihrem sozialen Umfeld unterhalten. Das hat auch Konsequenzen im Hinblick auf Entscheidungen zur Altersvorsorge:

– In vielen *Partnerschaften* verlaufen Entscheidungen zur privaten Altersvorsorge in hohem Maße kongruent. Das Motto scheint zu lauten: ‘Wenn schon Altersvorsorge, dann machen beide mit.’ Das gilt in der Tendenz umso mehr, je länger die Beziehung besteht.

– Während sich der Informationscharakter von Gesprächen mit *Freunden* nicht signifikant in einem Mehr an Vorsorge niederschlägt, ergeben sich innerhalb des familiären Kontextes verschiedene Pfade der – direkten wie indirekten – Einflussnahme auf die Vorsorgepraxis der Individuen. Der Austausch mit der *Familie* – sei es über schlechte Erfahrungen von Familienmitgliedern, sei es über informative Gespräche – schlägt sich unmittelbar in einem verstärkten Sparengagement nieder. Verfügen die Eltern der Befragten zudem über der Altersvorsorge zuträgliche Einstellungen, so mündet das ebenfalls in vermehrte Vorsorge.

– Der bereits in der qualitativen Analyse diskutierte Einfluss von *Beratern* lässt sich auch in den bevölkerungsrepräsentativen Stichproben belegen. Entscheidungen rund um die Altersvorsorge scheinen vielfach auf die Initiative von Beratern zurückzugehen. Die Gespräche mit Beratern als solche, aber auch der Abschluss von beratungsintensiven Finanzprodukten, die mit der Altersvorsorge zunächst nichts zu tun haben, münden in eine verstärkte Kontrahierung von Riester-Produkten – wobei die staatliche Förderung ein wirkungsvolles Argument zu sein scheint. Die Konstellation, bei der problembewusste und gut informierte Verbraucher Berater mit bereits bestehenden Kundenpräferenzen aufsuchen, ist offenbar nur eine unter vielen.

Bemerkenswert ist dabei auch die Art und Weise, wie Berater in derartige Entscheidungen involviert sind: Sie scheinen nicht – wie in einem ideellen Markt – Teil einer anonymen Geschäftstransaktion zu sein; vielmehr sind sie ganz überwiegend in soziale Beziehungen eingebettet. Gleichzeitig erweist sich eine Interpretation des Beraterkontakts, die diesen als Vertrauensdilemma

charakterisiert, als erklärungskräftig. Der Ambivalenz von Beraterbeziehungen gehen insbesondere Personen mit alternativen Ressourcen – wozu auch persönliche Netzwerke zählen – aus dem Weg.

Im Hinblick auf die investierten *Sparbeträge* zeigt sich das soziale Umfeld aus Netzwerken und Beratern – kaum überraschend – weniger einflussreich. Hier sind finanzielle Spielräume entscheidend – obwohl es nicht selten vorkommt, dass Personen aus ein und derselben Einkommensklasse unterschiedlich viel in die Altersvorsorge investieren. Interessant erscheint die Rolle einer spezifischen Subpopulation von Beratern – nämlich die der „unabhängigen“ Berater, die vermutlich zu einem nicht unbedeutenden Teil dem Strukturvertrieb zuzuordnen sind. Vorsorgeverträge, die über solche Berater abgeschlossen wurden, weisen signifikant höhere Sparbeträge auf. Dass ‘mehr’ Vorsorge aber nicht mit ‘besserer’ Vorsorge gleichzusetzen ist, zeigen die überdurchschnittlichen Kündigungen bei derartig abgeschlossenen Verträgen.

8 Zusammenspiel der Prozesselemente im Vorsorgehandeln

Wie die einzelnen Sozialsphären ineinandergreifen, lässt sich anhand quantitativer Daten nur schwer nachzeichnen. Mithilfe der vorhandenen Indikatoren lässt sich lediglich bestimmen, inwiefern die einzelnen Sozialsphären sich in ihrer Wirkung ähneln, ausschließen oder in Kombination wirken. Im Folgenden werden wir zunächst quantitative Analysen vorstellen, die alle Sozialsphären gleichzeitig erfassen. Die bereits vorgestellten Prozessvariablen werden gemeinsam in verschiedenen Modellvarianten dargestellt. Die Befunde bekräftigen zwar die bisherigen Analysen, deuten aber auf kein allen Individuen *gemeinsames* Muster im Zusammenspiel hin. Neue inhaltliche Erkenntnisse liefert dieser Analyseschritt also nicht. In einem zweiten Schritt gehen wir deshalb noch einmal auf die qualitativen Interviews ein, da sich damit ein mögliches Zusammenspiel der einzelnen Prozesselemente sehr viel besser untersuchen und zumindest plausibilisieren lässt. Denn allein die Information eines Kontakts sagt weder etwas über die Qualität noch über den zeitlichen Ablauf der Informationsflüsse aus. Auch wie die einzelnen Prozesselemente ineinandergreifen, lässt sich insbesondere aufgrund der stark individuell geprägten Vorsorgepraxis quantitativ nicht tiefenscharf rekonstruieren, wohl aber qualitativ charakterisieren.

8.1 Die quantitative Zusammenführung aller Sozialvariablen

In unten stehender Tabelle sind alle den Prozess sozialer Orientierungssuche abbildenden Variablen, welche über den gesamten Untersuchungszeitraum hinweg erhoben wurden, gemeinsam in einem Modell dargestellt. Konkret: der Austausch mit Freunden, Kollegen, Verwandten und Beratern. Aus Gründen der Darstellung und wegen der inhaltlichen Nähe haben wir die Kategorien: finanzielle Gespräche mit Freunden und solche mit Kollegen in einer Dummyvariable zusammengefasst. Der Beratereinfluss wurde hier nur über den Verkauf beratungsintensiver Produkte operationalisiert, um die Vorsorgesubjekte über den gesamten Untersuchungszeitraum hinweg im Blick behalten zu können.¹²⁸ Ansonsten sind die Modelle analog den bisherigen Analysen aufgebaut. Dargestellt sind 2 Modellvarianten in Form von Fixed-Effects Analysen.

¹²⁸ An den inhaltlichen Aussagen der Modelle ändert sich allerdings nichts, wenn stattdessen die Variable „Gespräche

In der Längsschnittbetrachtung ändert sich wenig an den Aussagen der vorangegangenen Kapitel. Neben dem Einfluss finanzieller Anreize und Spielräume zeigt sich, dass Vorsorgesubjekte, wenn sie mit Verwandten oder Beratern über finanzielle Angelegenheiten sprechen, signifikant eher dazu neigen, in die private Alterssicherung zu investieren. Tendenziell haben Gespräche mit Freunden oder Kollegen den gleichen Effekt. Dieser ist allerdings nicht signifikant. Insgesamt erscheinen die Sozialvariablen damit tendenziell als eigenständige Einflussfaktoren, die sich nicht gegenseitig ausschließen oder bedingen.

Tabelle 23: Der Einfluss sozialer Variablen auf die Vorsorgeentscheidung (SAVE)

abhängige Variable: Anzahl Riester-Verträge	(1) FE-Modell 2003-09		(2) FE-Modell 2003-09	
	b	SE	b	SE
unbefristete Beschäftigung(0/1)	-0,0054	0,0223	-0,0052	0,0224
Arbeitslos(0/1) Ref: befr. Vollzeit	-0,0274	0,0279	-0,0280	0,0278
Teilzeit(0/1)	0,0085	0,0256	0,0088	0,0256
Alter	0,0892***	0,0138	0,0891***	0,0139
Alter ²	-0,0011***	0,0002	-0,0011***	0,0002
Anzahl Kinder	0,0322*	0,0189	0,0323*	0,0190
mit Ausbildung(0/1) Ref: ohne Ausbildung	-0,0093	0,0385	-0,0094	0,0385
gehobene Ausbildung(0/1)	-0,0510	0,0527	-0,0503	0,0526
verheiratet(0/1)	0,0465	0,0450	0,0459	0,0449
geschieden(0/1)	0,0169	0,0625	0,0167	0,0626
Haushaltseinkommen(ln)	0,0153	0,0125	0,0152	0,0125
Anzahl der Personen im Haushalt	0,0156	0,0134	0,0154	0,0134
Vermögenszuwachs(ln)	0,0036*	0,0021	0,0035*	0,0021
Finanzgespräche mit Verwandten(0/1)	0,0299*	0,0166	0,0321*	0,0188
Finanzgespräche mit Freunden/Kollegen(0/1)	0,0251	0,0265	0,0399	0,0394
Beraterkontakt durch Kauf(0/1)	0,0613***	0,0136	0,0571***	0,0183
Beraterkontakt*Freunde/Kollegen			0,0193	0,0419
Verwandte*Freunde/Kollegen			-0,0410	0,0457
Verwandte*Beraterkontakt			0,0067	0,0319
Konstante	-1,8047***	0,3352	-1,8004***	0,3358
N	9366		9366	
Sigma u	0,4036		0,4034	
Sigma e	0,4209		0,4210	
RHO	0,4701		0,4787	

Anmerkungen: Eigene Berechnungen, Datenbasis SAVE 2003-2009, nur zulagenberechtigte Personen (siehe Methodenhinweise Seite 115), nur Personen unter 65, Daten ungewichtet und mehrfach imputiert, enthaltene Zeiteffekte (Jahresdummies) sind nicht abgebildet.

mit Beratern“ bei einem gleichzeitig kürzeren Untersuchungszeitraum in das Modell integriert wird.

Um den Daten ein mögliches Zusammenspiel der Prozessvariablen zu entnehmen, sind in Modell 2 zusätzlich Interaktionseffekte der Kombination der einzelnen Sozialvariablen aufgenommen. Keiner der Interaktionseffekte ist jedoch signifikant. Das heißt, für das Vorsorgeverhalten macht es in einer solchen Betrachtung keinen Unterschied, ob sich eine Person im Zuge der Entscheidung für oder gegen (ein bestimmtes Maß an) Altersvorsorge an einer oder mehreren Sozialsphären orientiert hat.

Aufgrund der quantitativ verfügbaren Daten lässt sich ein spezifisches Zusammenspiel sozialer Prozessvariablen also nicht erkennen. Die einzelnen Variablen haben zwar jeweils Einfluss, aber es zeigt sich kein durchgängiges Kombinationsmuster. Unsere Vermutung ist, dass das Zusammenspiel der Prozessvariablen dennoch einen Einfluss hat, sich dieser aber von Subjekt zu Subjekt unterschiedlich darstellt und nicht über die Subjekte hinweg einheitlich in selber Weise wirkt. Über die Mechanismen, die hier zum Tragen kommen, kann das qualitative Material mehr Aufschluss geben.

8.2 Die qualitative Rekonstruktion des Ablaufs von Vorsorgeentscheidungen

Wie der qualitative Untersuchungsteil bereits plausibilisiert hat, gibt es ein enges Ineinandergreifen der einzelnen Sozialsphären, wobei sich das ‘Wie’ dieses Ineinandergreifens mithilfe der quantitativ verfügbaren Informationen nicht näher bestimmen lässt. Im Hinblick auf eine (‘verstehende’) Charakterisierung des Zusammenspiels einzelner Prozessvariablen verspricht eine qualitative Betrachtung hingegen interessante Aufschlüsse. Wir möchten daher im nächsten Schritt mögliche Wege, auf denen Subjekte zu ihren Altersvorsorgeprodukten gelangen, unter Berücksichtigung der Handlungsrelevanz einzelner Sphären der Orientierungssuche rekonstruieren. Diese Wege sind zwar durchaus verschieden, in einer qualitativen Betrachtung zeichnen sich allerdings bestimmte Muster ab. Die potenzielle empirische Relevanz dieser Muster wird daran erkennbar, dass sie sich im Verlauf der Interviewerhebungen in einer Typologie verdichten ließen. Anders ausgedrückt: Anhand dieser Muster lassen sich typische ‘Wege zur Altersvorsorge’ nachzeichnen.

Indem wir nun die Entscheidung für oder gegen (eine bestimmte Form der) Altersvorsorge im Zeitverlauf rekonstruieren, können wir Vorstellungen dazu entwickeln, wie das Zusammenspiel zwischen Orientierungssuche und der Vorsorgepraxis in den einzelnen Fällen funktioniert und an welchen Stellen das soziale Umfeld handlungswirksam werden kann. Es lassen sich mögliche

individuelle Rationalitäten erkennen, denen die Subjekte folgen. So zeigt sich, dass sowohl dem Verzicht auf private Vorsorge als auch anderen Entscheidungen, die im vorherrschenden politischen bzw. öffentlichen Diskurs häufig als irrational dargestellt werden, spezifische, subjektiv sinnhaft strukturierte, Handlungslogiken zugrunde liegen können.

Gegenüber den Analysen zur Orientierungssuche aus Kapitel 5.2.1 wird somit eine veränderte Perspektive eingenommen: Der chronologische *Verlauf* sowie die direkte *Handlungsrelevanz* des sozialen Umfelds werden beleuchtet. Allgemeine strukturelle Einflussfaktoren wie beispielsweise die Sozialisation durch das Elternhaus rücken in den Hintergrund. Die Analyse trägt vielmehr dem Umstand Rechnung, dass *Entscheidungen* rund um die Altersvorsorge nicht selten im Rahmen von Gelegenheitsstrukturen getroffen werden, denen die Subjekte selbst nur eine geringe Relevanz beimessen. Trotz der Bedeutung dieser Gelegenheitsstrukturen sind die Vorsorgeentscheidungen kein reines Zufallsprodukt. Auf den Wegen zu (oder weg von) privater Altersvorsorge gibt es im Einzelnen deutliche Überschneidungen mit bestimmten Typen sozialer Orientierungen und bestimmten Mustern von Beziehungen zwischen Vorsorgesubjekt und Berater. Wir werden deshalb die verschiedenen Wege zum Altersvorsorgeprodukt im Folgenden als *Trajektorien* – also durch eine spezifische Abfolge von Phasen gekennzeichnete Musterabläufe – fassen und im Hinblick auf andere aus dem qualitativen Material gewonnene Beobachtungen diskutieren.

Um den Weg der Subjekte zu ihren Altersvorsorgeprodukten möglichst detailgetreu und dennoch vergleichbar nachvollziehen zu können, wurden die Trajektorien in die unten folgenden Teilschnitte differenziert, welche sich aus dem empirischen Material ergeben. Diese lassen sich im Einzelnen zwar nicht vollständig für jedes Individuum aus den Interviews heraus rekonstruieren, vereinfachen die Darstellung und Nachvollziehbarkeit der Analyse allerdings erheblich.¹²⁹ Die Trajektorien sind in folgende chronologische Phasen unterteilt:

¹²⁹ Das Nichtauftauchen bestimmter Phasen in einigen Interviews ist dabei gleichzeitig eine wertvolle Information. So kann vermutet werden, dass die spärlichen Informationen in Bezug auf einzelne Phasen ihrerseits ein Hinweis auf eine nachrangige Relevanzstruktur dieser Phase für das Individuum sind.

Veränderungsimpuls

In einer ersten Phase machen sich Veränderungsimpulse in den Lebensverhältnissen der Vorsorgesubjekte bemerkbar; es gibt eine neue Ausgangslage für Lebensplanungen. In der Tat fällt die Auseinandersetzung mit Altersvorsorge bei den meisten befragten Personen zeitlich mit einer veränderten Lebenslage zusammen.¹³⁰ Die Veränderungen werden kognitiv nicht durchgängig mit Alterssicherung in Verbindung gebracht; ihre faktische Relevanz lässt sich jedoch aus biografischen Informationen (wenigstens annäherungsweise) ableiten.¹³¹

Initialzündung

Als zentrales Moment der zweiten Phase lassen sich bestimmte Ereignisse identifizieren, die die konkrete Auseinandersetzung mit Altersvorsorge in Gang setzen. Diese Phase ist in den Relevanzstrukturen der Subjekte deutlich verankert. Die Ereignisse werden als Startpunkt auf dem Weg zur aktuellen 'Versorgung' mit Altersvorsorgeprodukten beschrieben. Diese nicht selten als „Schlüsselerlebnisse“ empfundenen Ereignisse können sowohl in aktiver Auseinandersetzung mit dem Gedanken an die Alterssicherung zustande kommen als auch Ergebnis des Zusammentreffens mit anderen, Einfluss nehmenden Personen sein.

Informationsphase

Je nach dem individuellen Verlauf ist dem Produktabschluss eine Informationsphase *vorangestellt*, in der Anstrengungen zur Herstellung von Bedingungen unternommen werden, unter denen sich als angemessen begriffene Entscheidungen treffen lassen.

¹³⁰ Im unten beschriebenen Muster „Nebengleistrajektorie“ finden sich allerdings auch Ausnahmen von dieser Beobachtung.

¹³¹ **I17:** „Ja, also - der Berufseinstieg war noch entscheidend. Also einmal dann mit dem Referendariat dann, dass ich mit dieser Riestergeschichte, dass ich zum ersten Mal ein eigenes Gehalt hatte, wo dann eben staatliche Geschichten dazu kamen. Und dann die feste Stelle. Weil dann einfach klar war, jetzt weiß ich auch ein bisschen, wo's hingeht. Mit der festen Stelle habe ich jetzt auch etwas auf langfristige Sicht, da kommt auf lange Zeit Geld rein.“(193)

Beratungsphase

Sämtliche Interviewpartner unseres Samples fanden den Weg zu ihrem Produkt über face-to-face Beratungen. Diese Beratungsphase stellt für die Individuen eine wichtige soziale Erfahrung dar, bei der Entscheidungen zum Alterssparen vorbereitet werden. Informationen über die Beratungsgespräche sind deshalb ein wesentlicher Schlüssel zur Ermittlung von Orientierungsprozessen in der Altersvorsorge. Dabei liegt der Fokus auf dem Prozessablauf. Das heißt: wer kontaktiert wen zu einem Gespräch; wie lief das Gespräch ab; welche Gesprächsinhalte sind relevant. Auf die Eruiierung der emotionalen Dimension der Beratungsphase (e.g. Vertrauen, Sympathie) wurde allerdings verzichtet (siehe dazu Abschnitt: 5.1.4).

Evaluationsphase

Häufig wird ein unterbreitetes Angebot nicht sofort unterschrieben. Die Subjekte räumen sich Bedenkzeit ein und nutzen diese auf sehr unterschiedliche Weise. In dieser Phase lässt sich mit-hin beobachten, was zwischen dem Erhalt eines verbindlichen Angebots und der Unterschrift unter einem Vorsorgevertrag etwas passiert. Die entsprechenden Informationen sind in den von uns geführten Interviews eher spärlich vertreten; sie legen den allgemeinen Rückschluss nahe, dass dieser Phase abseits von einem kurzen Aufschub der Entscheidung keine besondere Relevanz zugeordnet wird.

Die einzelnen Phasen haben wir in unserem qualitativen Untersuchungsteil für jeden Probanden anhand des Interviewmaterials nachgezeichnet. Über das Sample hinweg ergaben sich markante Ähnlichkeiten, aus denen sich – unter der Prämisse einer möglichst hohen inneren Übereinstimmung bei gleichzeitig möglichst großer externer Heterogenität – bestimmte typische Muster rekonstruieren ließen.¹³² Folgende Varianten lassen sich unterscheiden:

¹³² Die erste Phase wurde dabei nicht berücksichtigt. Zum einen lässt sich für nahezu alle Probanden ein Veränderungsimpuls finden. Zum anderen sind die unterschiedlichen Anlässe weder theoretisch noch empirisch sinnvoll mit einer bestimmten Trajektorie verknüpfbar. Ob nun beispielsweise die Geburt eines Kindes oder der Beginn eines festen Anstellungsverhältnisses den Anstoß zum Nachdenken über private Altersvorsorge gegeben hat, steht in keinem Zusammenhang zu dem Weg, der anschließend zur privaten Altersvorsorge führt.

Die zielgerichtete Trajektorie

Der Ausgangspunkt für Personen dieses Musters¹³³ ist die Wichtigkeit des Alterssparens. Das feste Vorhaben, privat vorzusorgen, wirkt strukturierend auf den gesamten Entscheidungsprozess. Bei diesem Muster gibt es eine umfangreiche Informationsphase. In dieser werden Möglichkeiten und Wege der Alterssicherung eruiert. Die Interviewten, die wir diesem Muster subsumieren können, berichten von verschiedenen Informationsquellen, die sie benutzt haben, um sich kundig zu machen. Neben der mehr oder weniger systematischen Informationsbeschaffung über Medien und das Umfeld ist u.a. die bewusste Aufnahme von Werbebotschaften Ausdruck des hohen Interesses am Thema:

II: „Ja einfach, aus Interesse, was die so machen. Was, ja. Wie die vorgehen und einfach Erfahrungen sammeln. Fragen, was die anderen sich überlegt haben zu diesem Thema. Also das sind, ja, die haben, muss ich ja jetzt nicht selbst irgendwie auch so machen. Aber zumindest kann man sich mal informieren.“ **F:** „Und wie laufen solche Gespräche ab, grad’ mit denen? Wer ist das so?“ **II:** „Ja, irgendwelche Studienkollegen, Schulkameraden. Ich frag einfach, hast du irgendwas für's Alter abgeschlossen, und dann sagen die: Ja oder nein und ungefähr was für ein Produkt. Manchmal bekommt man auch Tipps, auf was man achten sollte und was nicht so gut ist, und so weiter.“ (258-260)

Die entscheidungsrelevante Beratungsphase bei diesem Typ fällt ebenfalls intensiv aus. Das Vorsorgesubjekt sucht den Berater von sich aus auf und vereinbart Termine mit dem festen Ziel, etwas für die Altersvorsorge zu tun.¹³⁴ Entsprechend fokussiert werden diese Beratungsgespräche dann auch geführt. Es kommt hier mitunter zu intensiven Überlegungen hinsichtlich zukünftiger Entwicklungen (z.B. Inflation), die für die Vorsorge eine Rolle spielen können. Nicht ganz klar wird aus den Interviews, ob diese Überlegungen der Initiative der Berater erwachsen oder ob sie von den Befragten selbst aufgeworfen werden. Für die Evaluationsphase impliziert die recht umfassende Auseinandersetzung mit Altersvorsorge *vor* dem Beratungsprozess einen verminderten Bedarf zur Überprüfung des Vorsorgeangebots. Bei dieser Trajektorie wird der Vorschlag zur Altersvorsorge durch den Berater nach Unterbreitung des Angebots kaum überdacht. Der mehr oder weniger unmittelbare Abschluss des Vertrags ist typisch. Auffällig erscheint, dass hier relativ hohe Beiträge in die Altersvorsorge investiert werden. Dieses Entscheidungsmuster zeichnet sich also durch eine

¹³³ In unserem Sample konkret: I1, I10, I12, tw. I8.

¹³⁴ Wobei, wie bereits oben ausgeführt wurde, auch bei diesem Typ von einem Produktvergleich nur eingeschränkt die Rede sein kann. Bis auf eine Ausnahme wurde in dieser Gruppe ebenfalls nur ein Berater konsultiert und bei letzterem dann auch das Produkt kontrahiert.

aktive Prozessgestaltung aus: Man sucht einen geradlinigen Weg zum Produktabschluss und findet ihn (aus subjektiver Perspektive).

Wird das Entscheidungsmuster unter dem Blickwinkel der in 5.2.1 entwickelten Typen betrachtet, so fällt auf, dass zielgerichtetes Entscheidungsverhalten vor allem bei Erfahrungssammlern anzutreffen ist. Die Akteure treten also nicht unbedarft in den Beratungsprozess ein, sondern machen sich bereits vorher mithilfe sozialer Netzwerke ein Bild über Vorsorgemöglichkeiten. Das Verhältnis zum Berater wiederum ist nah an dem, was wir strategische Beziehungsvariante genannt haben.

Die 'beratergetriebene' Trajektorie

Bei diesem Muster ist eine sehr allgemein gehaltene, aber positive Einstellung zur privaten Altersvorsorge charakteristisch.¹³⁵ Auf der Basis dieser durch Medienberichte o.ä. geprägten Grundhaltung entsteht eine Bereitschaft zur langfristigen Vorsorge. Gleichzeitig zeichnen sich die Personen, die dieser zweiten Trajektorievariante zuzuordnen sind, durch eine offenbar aktiv gewählte 'Passivrolle' aus. Das gesamte Thema gilt als zu uninteressant und/oder zu kompliziert, als dass hier eigenständige Entscheidungen getroffen werden. Die Probanden haben häufig keinen ausreichenden Antrieb, um sich systematisch im Umfeld über Vorsorge zu informieren. Berater werden in dieser Situation als Entscheidungsgehilfen genutzt. Dabei bildet bei diesem Muster der vorliegende Interessenkonflikt in der Beratungspraxis ein nur wenig handlungsrelevantes Hintergrundwissen. Dem Berater wird – durchaus im Bewusstsein über die Provisionsgetriebenheit des Vertriebs – vertraut, und zwar in der Hoffnung, dass dieser als Gegenleistung für die Provision ein passendes Produkt auswählt. Dem Berater kommt entsprechend eine Schlüsselrolle bei der Gestaltung der Altersvorsorge zu.

I9: „ich bezahle denen lieber eine Provision dafür, dass sie mir da das richtige empfehlen, als dass ich mir selber dann irgendwie fünf Wochen, Wochenenden dran setze“ (87)

I11 [ist] „ein bisschen träge, was das so angeht. Und ähm, ich finde das ziemlich kompliziert, jetzt irgendwelche Angebote zu durchforsten und rauszusuchen, was jetzt das bessere oder schlechtere ist.“ (199)

¹³⁵ Zu finden bei I6, I9, I11, I15.

Auch bei diesem Muster fällt die Evaluationsphase kurz aus. Da der Informationsprozess vorwiegend über einen Berater kanalisiert wird, tauchen Widersprüche oder Zweifel nicht auf. Das Grundvertrauen in Berater und oder Institut gilt als hinreichende Bedingung zum Abschluss des Vertrags.

I15: „Und weil ich einfach auch mit der Sparkasse ziemlich zufrieden bin und die auch im Moment für mich, also subjektiv sozusagen, eine der sichersten Banken noch darstellt, also die war ja jetzt wenig irgendwie in irgendwelche komischen Sachen involviert, hab’ ich einfach die Hoffnung, dass das bei der Bank an dem richtigen Ort ist, sozusagen (lacht). Und so hab ich dann auch die Versicherung abgeschlossen – weil ich einfach eine gute Beratung hatte, die Bank für angemessen fand und mir vorstellen könnte, dass die vielleicht noch existiert in 50 Jahren“ (109)

Die Höhe der für die Vorsorge aufgebrauchten Summen ist bei diesem Muster sehr unterschiedlich. Je nach Empfehlung der Berater scheinen die Subjekte mit unterschiedlichen Vorsorgeoptionen nach Hause zu gehen (kombinierte Altersvorsorgeprodukte mit Berufsunfähigkeitsversicherung, Riester-Renten mit geringen Beiträgen, umfassende private Rentenversicherungen).

Wird dieses Entscheidungsmuster wiederum unter dem Blickwinkel der in 5.2.1 entwickelten Typen betrachtet, so zeigen sich hier starke personale Übereinstimmungen mit dem passiven Typ. Das heißt, es gibt einen engen Zusammenhang zwischen dem geringen Interesse an privater Vorsorge und entsprechend eher zufälliger statt systematischer Rückbezüge auf das soziale Umfeld einerseits und dem hier entwickelten Umstand, dass letztlich der Berater die jeweilige Entscheidung zu treffen scheint, andererseits.

Die Trajektorie im Rückversicherungsmodus

Eine Trajektorie, für die Prozesse der Rückversicherung charakteristisch sind, weist Überschneidungen mit den anderen Mustern auf; aber sie ist durch Spezifika gekennzeichnet, die es rechtfertigen, sie von den anderen abzugrenzen.¹³⁶ Hinsichtlich der Altersvorsorge ist bei diesem Muster meist eine latent positive Einstellung zum privaten Alterssparen erkennbar. Die tatsächliche Auseinandersetzung mit Produkten und Vorsorgeoptionen findet dann aber erst im Kontext eines Beraterkontakts statt. Das Thema der Altersvorsorge kann dabei durchaus im Zusammenhang mit gänzlich anderen Themen aufkommen (z.B. I17). In den Phasen vor oder nach der Beratung

¹³⁶ Zuordnen lässt sie sich den Fällen I3, I13, I16, sowie tw. I17 und I18.

allerdings tritt eine Person aus dem Umfeld in den Vorsorgeprozess ein, die die Entscheidung für (oder gegen) eine bestimmte Form der Altersvorsorge maßgeblich prägt. Für das Vorsorgesubjekt vereint diese Person dabei die Eigenschaften von Vertrauenswürdigkeit und Kompetenz. Die Informationsphase ist bei diesen Vorsorgesubjekten relativ zielgerichtet und eng mit dem sozialen Umfeld verknüpft. So berät sich I3 intensiv mit ihrer Mutter; einen (für sie) typischen Gesprächs-ablauf beschreibt sie wie folgt:

I3: „Dann so, was hältst du davon, was meinst du? Also so, dass sie sagt: Ja, wenn du willst, dann informieren wir uns gemeinsam. Weil: vier Ohren hören ja sowieso immer mehr als zwei. Und mit der mache ich das zusammen.“ (262)

Bei diesem Muster tut sich indes ein Konflikt auf: Einerseits fühlen sich die Personen relativ uninformiert in Bezug auf Altersvorsorge, andererseits problematisieren sie die Beziehung zwischen Berater und Kunden. Folglich bringt man dem Berater und seinen Empfehlungen ein gewisses Misstrauen entgegen – entsprechend stark ist die Evaluationsphase bei diesem Typ akzentuiert. Hier werden entweder unmittelbar anstehende Entscheidungen im Umfeld oder zukünftige Optionen reflektiert.

I17: „Die machen einem dann natürlich auch Angst, was man nicht alles auch machen und worum man sich kümmern müsste. Da kam das dann so. Und dann hab ich auch angefangen, mich mit meinem Papa auszutauschen, als ich dann so mitgeschnitten hab‘, dass der sich da ganz gut auskennt.“ (191)

Nachdem ein (Vertrags-)Offerte vorliegt, erfolgt eine Rückversicherung im privaten Umfeld, ob der eingeschlagene Weg korrekt ist. Bei entsprechenden Zweifeln wird dann unter Umständen von einem Beraterangebot auch Abstand genommen (I16).

Dieser Rückversicherungsmodus lässt sich aus dem Blickwinkel der in Abschnitt 5.2.1 entwickelten Typen auf keine bestimmte Form der Orientierungssuche reduzieren. Auch zeichnet er sich durch keine spezifische Spielart der Beziehung zum Berater aus. Entscheidend scheint hier vielmehr die Verfügbarkeit einer besonders vertrauenswürdigen Ressource im sozialen Umfeld.

Die Nebengleistrajektorie

Bei dieser Trajektorie kommt es zwar zum Abschluss eines Vorsorgeprodukts am Ende des Orientierungsprozesses; gleichzeitig aber liegt ein geringes Interesse an Altersvorsorge vor.¹³⁷ Der Weg zum Altersvorsorgeprodukt erfolgt gleichsam auf Nebengleisen. Ein Proband bringt die entsprechende Dynamik treffend auf den Punkt: „Ich bin da mehr so ein bisschen wie die Jungfrau zum Kinde gekommen“ (I5, 97). In den Erzählstrukturen dieser Subjekte wird der Abschluss eines Vorsorgevertrags als das Ergebnis eines von außen initiierten Prozesses rekonstruiert. Berater spielen auch in dieser Gruppe eine Schlüsselrolle. Da die Subjekte selbst keinen Wunsch nach privater Altersvorsorge hegen, entstehen die entscheidenden Beratungskontakte in Kontexten *jenseits* der Alterssicherung. Die Vermittlung von Informationen zum bestehenden Bausparvertrag, zur Kfz-Versicherung, zur Depotöffnung, Kontoöffnung usw. wird von Beratern dazu genutzt, auf die Möglichkeit und Notwendigkeit privater Altersvorsorge hinzuweisen.

I2: „Und dann ging es halt vom einen ins andere und zum nächsten (lacht). Ja. Stimmt (lacht), und dann meinte er, ob er uns nicht noch was erzählen könnte, und was er noch so anzubieten hätte“ (144)

Staatliche Fördermöglichkeiten bieten sich dabei besonders häufig als Einstieg an; die Berater bemühen sich z.B. die (angebliche) Irrationalität des Verzichts auf das „Geschenk“ (I4, 205) der staatlichen Zulagen vorzuführen. Da der entsprechende Informationstransfer spontan und im Kontext anderer Themen stattfindet, gibt es keine umfangreiche Beratungsinteraktion hinsichtlich der Präferenzen des Subjekts – leitend erscheinen die Vorstellungen und Vorschläge der Berater:

F: „Habt ihr euch gar nicht länger drüber unterhalten.“ **I4:** „Nein, nein, natürlich nicht, haben wir gesagt, das machen wir, der Typ, das müssen sie unbedingt machen, weil das, ich glaube... Ich glaub ich zahl' monatlich zehn Euro denen, und ich kriege Zuschuss für den [Kind1] und Zuschuss für die [Kind2], dann sind das irgendwie staatlich, ich glaube, im Jahr habe ich irgendwie 1000 Euro, oder ein bisschen mehr als 1000 Euro von der Riester-Rente“

Der Berater gestaltet die gesamte Situation und besitzt einen immensen Informationsvorteil. Die Evaluationsphase bei diesem Muster ist, wenn überhaupt, nur rudimentär ausgeprägt. Das heißt: Obwohl die Probanden erst durch den Berater auf die Option Altersvorsorge hingewiesen werden und es insofern keine vorgelagerte Informationsphase gibt, findet im Nachhinein keine Recherche

¹³⁷ Wir finden es in den Fällen von I2, I4, I5, I7 und I14.

auf Basis unterbreiteter Beraterangebote statt. Überwiegend werden dann Verträge mit geringem Finanzvolumen abgeschlossen; allerdings gibt es auch Ausnahmen mit beträchtlichen Beträgen.

Dieses Muster der Entscheidungsfindung ist keineswegs auf bestimmte Personentypen beschränkt. So hat hier keiner der in Abschnitt 5.2.1 entwickelten Typen einen 'Exklusivstatus'. Charakteristisch ist vielmehr das Zusammentreffen mit einer spezifisch konturierten Beziehung zum Produktverkäufer: Die Nebengleistrajektorie ist besonders typisch für Personen, deren Verhältnis zum Berater vor allem durch dessen Dominanz geprägt ist.

8.3 Zusammenfassung

Mithilfe der Trajektorien haben sich verschiedene Muster von Entscheidungsprozessen aufzeigen lassen. Netzwerk und Beratungseinflüsse spielen dabei in unterschiedlichen Konfigurationen eine wichtige Rolle. Trotz der Evidenz ähnlicher Muster von Entscheidungsprozessen sind bestimmte Personen nicht von vornherein für bestimmte Zugangswege prädestiniert. So scheinen zwar einige Personentypen eher geneigt, in ein bestimmtes Entscheidungsmuster zu verfallen; insgesamt findet sich jedoch reichlich Heterogenität. Entscheidungen, die die private Altersvorsorge betreffen, werden im Rahmen bestimmter Gelegenheitsstrukturen getroffen. Diese Gelegenheitsstrukturen können situativ zu Entscheidungen führen, die sich zwischen Individuen mit ähnlichen Eigenschaften und auch vergleichbaren Voraussetzungen in Bezug auf bestehende Netzwerkressourcen deutlich *unterscheiden*. Insofern scheint es wenig verwunderlich, dass sich ein klar strukturiertes Zusammenspiel zwischen den einzelnen Prozesselementen in der quantitativen Analyse nicht schlüssig nachweisen ließ; die entsprechenden Modellierungen basieren nämlich auf der Annahme einer über die Gesamtheit der Vorsorgesubjekte hinweg ähnlichen Qualität sozialer Beziehungen und eines von Person zu Person vergleichbaren Musters, was das Zusammenspiel zwischen den einzelnen Prozesselementen betrifft.

9 Schluss

Diese Studie hat sich der Frage zugewendet, wie Menschen mit dem Problem umgehen, sich unter Bedingungen großer Ungewissheit und im Rahmen unübersichtlicher Gelegenheitsstrukturen mit privater Altersvorsorge auseinandersetzen zu müssen. Unsere Ausgangsüberlegung war, dass sie sich hier mehr oder weniger aktiv auf Orientierungssuche befinden und die Vorsorgepraxis wesentlich dadurch bestimmt ist, dass sie Meinungen und Haltungen in Kontakt mit Anderen – konkret: sozialen Netzen und Beratern – entwickeln und die Entscheidung für oder gegen (ein bestimmtes Maß an) Alterssparen meist *nicht* auf dem Wege einer rationalen Marktsondierung zustande kommt.

Mithilfe eines mix-methods-Designs ist diese Generalthese in der vorliegenden Analyse einer empirischen Prüfung unterzogen worden. Wir wollen die Ergebnisse der Studie hier nicht noch einmal im Detail zusammenfassen, sondern nur – durchaus etwas überspitzt – die übergeordneten Botschaften resümieren, die aus unserer Studie abgeleitet werden können:

- Die Art und Weise, wie Menschen zu privater Altersvorsorge gelangen – und dementsprechend auch: wie sie auf sie verzichten – widerspricht der in der politischen Öffentlichkeit und auch bei einigen WissenschaftskollegInnen häufig anzutreffenden Überzeugung, es sei alles nur eine Frage des Wissens und des Geldes; vielmehr bewegen sich die Bürger als *Vorsorgesubjekte* auf verschlungenen Orientierungspfaden, die – in unterschiedlicher Intensität – über ihr (jeweils unterschiedlich ausgestaltetes) soziales Netzwerk führen und vielfach auch über einen gleichsam zur Vertrauensperson heraufbeschworenen Finanzberater. Auf der Basis differenzierter quantitativer (Sekundär)-Auswertungen lässt sich zeigen, dass die jeweiligen Erfahrungen, die die Vorsorgesubjekte auf ihrem Weg machen, Entscheidungen rund um das Alterssparen maßgeblich beeinflussen und den Ausschlag darüber geben, wie für das Alter privat vorgesorgt wird.
- Es gibt nicht einen Hauptweg zur Altersvorsorge, sondern viele ‘Wanderer’ und Marschrouten – wir haben diesbezüglich von Vorsorgertypen und Trajektorien gesprochen; die Wege führen an höchst unterschiedliche Ziele, die sich die Wanderer selbst häufig *so* gar nicht gesetzt haben. Einige Vorsorgesubjekte jonglieren, andere kumulieren Erfahrungen, manche bleiben passiv und lassen sich treiben, und es gibt auch ewige Talente, die Gehversuche starten, aber im Gestrüpp eigener Verwirrung oder fehlenden Durchhaltewillens hängen bleiben – um dann dennoch irgendeinen Endpunkt in Form eines kontrahierten Vor-

sorgeprodukts zu erreichen. Für jene Personen, die ‘irgendwie’ an ein Vorsorgeprodukt gelangen, gilt dabei, dass dessen Gestalt in vielen Fällen von dem abweicht, was der subjektiv empfundenen Bedarfslage entspricht – so weit diese überhaupt reflektiert worden ist.

- Der Kompass, den die Vorsorgesubjekte auf den sperrigen Pfaden zur privaten Vorsorge einsetzen, ist nicht für alle gleich; das genutzte ‘Modell’ hängt wenigstens teilweise davon ab, wie wohlhabend oder finanzgebildet die Subjekte sind. Und doch suchen und finden Personen mit *ähnlichen* Ausgangsvoraussetzungen häufig nicht den gleichen Weg; sie stoßen (in ihrem sozialen Umfeld) nicht auf die gleichen Erfahrungen und gelangen auch nicht an denselben Beraterkontakt. Auf dem Weg zur Altersvorsorge gibt es für die Vorsorgesubjekte immer auch je *individuelle* Abzweigungen zu Familienmitgliedern, Freunden und Kollegen, und manche von ihnen führen zu einem *bestimmten* Berater, der *bestimmte* Produkte vertreibt. Der Einfluss der Netzwerke und auch der des Beraterkontakts ist dabei nicht einfach eine abhängige Variable klassischer sozio-ökonomischer Merkmale (Bildung, Einkommen); sondern er hängt auch davon ab, wer mit wem zusammenkommt. Das System privater Altersvorsorge produziert so gesehen permanent ‘Einzelfallentscheidungen’, die mit objektiven Bedarfskonstellationen oft wenig zu tun haben.

Die Konsequenzen unserer Befunde sind relativ eindeutig: Selbst mit etwas mehr Produktstandardisierung, etwas mehr Finanzwissen, und etwas mehr Anbieterkontrolle kann der Wohlfahrtsmarkt der privaten Vorsorge *in der Fläche* nicht annähernd das Maß an Abdeckung erzeugen, welches notwendig wäre, um das von den Reformern einst ausgegebene Ziel der Lebensstandardisierung zu erreichen. Dafür gibt es die bekannten sozio-ökonomischen Gründe, aber eben auch andere, die in der Natur einer *marktlichen Organisation* der Alterssicherung liegen: Der Normalbürger ist durch die ganz normale Unübersichtlichkeit seiner gegenwärtigen und zukünftigen Lebenssituation einerseits, der Zukunft von Produkt- und Marktregulierung andererseits auf Mundpropaganda aus dem nahen Umfeld verwiesen und versucht obendrein, Marktagenten in den Status von Vertrauenspersonen zu heben – was im Ergebnis selten dazu führt, dass adäquate Sicherungsziele, so sie überhaupt formulierbar sind, erreicht werden. Erwartet man von einer auf Märkten organisierten privaten Altersvorsorge, dass sie die Lücken füllt, die die letzten Rentenreformen gerissen haben, kann man eigentlich nur eine Schlussfolgerung ziehen: Ein *welfare mix* der Alterssicherung, der eine Vollversorgung zukünftiger Rentnergenerationen leistet, ist und bleibt eine Illusion.

Bibliografie

- Allison, P. D. (2009): Fixed effects regression models, Los Angeles.
- Asendorpf, J. B. (2008): Living apart together: Alters-und Kohortenabhängigkeit einer heterogenen Lebensform, Berlin.
- Attanasio, O./Paiella, M. (2001): Households Savings in the U.S.A., *Research in Economics*, 109-132.
- Bäcker, G. (2013): Jahresrückblick Alterssicherungspolitik, *Zeitschrift für Sozialreform*, 4-10.
- Bailey, J./Nofsinger, J. R./O'Neill, M. (2004): 401 (K) Retirement Plan Contribution Decision Factors: The Role of Social Norms, *Journal of Business and Management*, 327-344.
- Beck, U./Bonß, W. (2009): Die Modernisierung der Moderne, Frankfurt am Main.
- Beckert, J. (2009): Koordination und Verteilung. Zwei Ansätze in der Wirtschaftssoziologie, in: Nissen, S./Vobruba, G. (Hg.), *Die Ökonomie der Gesellschaft*, Wiesbaden, 17-34.
- Beckert, J. (1996): What is sociological about economic sociology? Uncertainty and the embeddedness of economic action, *Theory and Society*, 803-840.
- Beckert, J. (1999): Agency, Entrepreneurs, and Institutional Change. The Role of Strategic Choice and Institutionalized Practices in Organizations, *Organization Studies*, 777-799.
- Benartzi, S./Thaler, R. H. (2007): Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior, *Journal of Economic Perspectives*, 81-104.
- Berner, F. (2009): Der hybride Sozialstaat: die Neuordnung von öffentlich und privat in der sozialen Sicherung, Frankfurt a. M..
- Beshears, J./Choi, J. J./Laibson, D./Madrian, B. C./Milkman, K. L. (2010): The Effect of Providing Peer Information on Retirement Savings Decisions,
- Binswanger, J./Carman, K. G. (2012): How Real People Make Long-Term Decisions: The Case of Retirement Preparation, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 39-60.
- Blank, F. (2011a): Die Riester-Rente – Überblick zum Stand der Forschung und sozialpolitische Bewertung nach zehn Jahren, *Sozialer Fortschritt*, 109-115.
- Blank, F. (2011b): Wohlfahrtsmärkte in Deutschland - Eine voraussetzungsvolle Form der Sozialpolitik, *WSI Mitteilungen*, 11-18.
- Blank, F. (2013): Die betriebliche Altersversorgung. Ihre Verbreitung, Finanzierung, Leistungen und Reformbedarfe. *Soziale Sicherheit*, 205-213.
- Bluethgen, R./Gintschel, A./Hackethal, A./Müller, A. (2008): Financial Advice and Individual Investors' Portfolios, Frankfurt a.M..
- BMAS (2011): Entwicklung der privaten Altersvorsorge, URL: <http://www.bmas.de/portal/51712/property=pdf/> abgerufen am: 24.08.2013.

- BMAS (2012): Alterssicherungsbericht 2012. Ergänzender Bericht der Bundesregierung zum Rentenversicherungsbericht 2012, Berlin.
- Bode, I. (2005): Einbettung und Kontingenz. Wohlfahrtsmärkte und ihre Effekte im Spiegel der neueren Wirtschaftssoziologie, *Zeitschrift für Soziologie*, 250-269.
- Bode, I. (2006): Die Rente auf dem Markt. Zur Organisation und Kultivierung der privaten Altersvorsorge, *Sozialer Sinn*, 107-130.
- Bode, I. (2007): Die institutionelle Dynamik im „welfare mix“ der Alterssicherung. Zum Wandel von System- und Legitimationsstrukturen in den Rentensystemen Deutschlands und Frankreichs. Gefördert vom Forschungsnetzwerk Alterssicherung der DRV. Duisburg.
- Bode, I. (2008): *The culture of welfare markets*, London.
- Bode, I./Wilke, F. (2012): Alterssicherung als Orientierungssuche, oder: Die kritische Rolle sozialer Erfahrungen beim Zugang zur privaten Rente, *Soziale Probleme*, 97-127.
- Bode, I./Wilke, F. (2013): Alterssicherung als Erfahrungssache. Private Vorsorge und neue Verarmungsrisiken, in: Vogel, C./Motel-Klingebiel, A. (Hg.), *Altern im sozialen Wandel: Die Rückkehr der Altersarmut?*, Wiesbaden, 175-192.
- Bohnsack, R. (2008): *Rekonstruktive Sozialforschung. Einführung in Methodologie und Praxis qualitativer Forschung*, Stuttgart.
- Bonaccio, S./Dalal, R. S. (2006): Advice taking and decision-making: An integrative literature review, and implications for the organizational sciences, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 127-151.
- Börsch-Supan, A./Coppola, M./Essig, L./Eymann, A./Schunk, D. (2008): *The German SAVE study - Design and Results*, Mannheim.
- Börsch-Supan, A./Gasche, M. (2010): *Kann die Riester-Rente die Rentenlücke in der gesetzlichen Rente schließen?* Mannheim.
- Börsch-Supan, A./Heiss, F./Ludwig, A./Winter, J. (2003): Pension reform, capital markets and the rate of return, *German Economic Review*, 151-181.
- Börsch-Supan, A./Heiss, F./Winter, J. (2004): *Akzeptanzprobleme bei Rentenreformen: wie die Bevölkerung überzeugt werden kann*, Köln.
- Börsch-Supan, A./Reil-Held, A./Schunk, D. (2006): *Das Sparverhalten Deutscher Haushalte: Erste Erfahrungen mit der Riester-Rente*, Mannheim.
- Bredenkötter, B./Musiol, K. (2012): *„Schalten Sie um auf Erfolg!“*, Berlin.
- Bridgen, P./ Meyer, T. (2009): The Politics of Occupational Pension Reform in Britain and the Netherlands: The Power of Market Discipline in Liberal and Corporatist Regimes, *West European Politics*, 586-610.
- Brown, K./Laschever, R. (2010): *When They're Sixty-Four: Peer Effects and the Timing of Retirement*, Urbana-Champaign.

- Brüderl, J. (2010): Kausalanalyse mit Paneldaten, in: Wolf, C./Best, H. (Hg.), Handbuch der sozialwissenschaftlichen Datenanalyse, Wiesbaden, 963-994.
- Bucher-Koenen, T. (2009): Financial Literacy and Private Old-Age Provision in Germany – Evidence from SAVE 2008, Mannheim.
- Bundesregierung (2001): Sozialbericht 2001, Deutscher Bundestag Drucksache 14/8700, Berlin.
- Bundesregierung (2008): Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Volker Schneider (Saarbrücken), Klaus Ernst, Dr. Martina Bunge, weiterer Abgeordneter und der Fraktion DIE LINKE. Auswirkungen der von der privaten Versicherungswirtschaft angenommenen Lebenserwartungen auf die Rendite von Riester-Renten, Berlin.
- Burger, C. (2012): Die drei Formen betrieblicher Altersvorsorge in Deutschland, WSI Mitteilungen, 235-242.
- Burt, R. S. (1992): Structural Holes, Cambridge, Mass.
- Casey, B. H./ Yamada, A. (2004): The Public-Private Mix of Retirement Income in Nine OECD countries: Some evidence from micro-data and an exploration of its implications, in: Rein, M./Schmähl, W. (Hg.), Rethinking the Welfare State. The Political Economy of Pension Reform. Cheltenham, 395-411.
- Chalmers, J. M. R./Johnson, W. T./Reuter, J. (2008): Who Determines When You Retire? Peer Effects and Retirement, Boston.
- Christen, T. (2013): Politische Ökonomie der Alterssicherung. Kritik der Reformdebatte um Generationengerechtigkeit, Demographie und kapitalgedeckte Finanzierung. Marburg.
- Coddington, A. (1982): Deficient Foresight: A Troublesome Theme in Keynesian Economics, American Economic Review, 480-487.
- Coppola, M./Reil-Held, A. (2009): Dynamik der Riester-Rente: Ergebnisse aus SAVE 2003 bis 2008, Mannheim.
- Corneo, G./Keese, M./Schröder, C. (2008): The Riester scheme and private savings: an empirical analysis based on the German SOEP, Schmollers Jahrbuch, 321-332.
- Croy, G./Gerrans, P./Speelman, C. (2010): Injunctive Social Norms Primacy Over Descriptive Social Norms in Retirement Savings Decisions, The International Journal of Aging and Human Development, 259-282.
- Diekmann, A. (2008): Empirische Sozialforschung - Grundlagen, Methoden, Anwendungen, Hamburg.
- Döring, D. (2011): Betriebliche Altersvorsorge und Staat-Privat Arbeitsteilung in Europa. Mit einigen Anmerkungen zu den Rückwirkungen der Finanzkrise, in: Kaufmann, O./Hennion, S. (Hg.), Steuerung der betrieblichen Alterssicherung in Europa: Garantierte Sicherheit? Berlin, 75-89.
- Dörre, K. (2009): Ende der Planbarkeit? Lebensentwürfe in unsicheren Zeiten, APuZ, 19-24.
- Duflo, E./Saez, E. (2002): Participation and investment decisions in a retirement plan: the influence of colleagues' choices, Journal of Public Economics, 121-148.

- Duflo, E./Saez, E. (2003): The Role of Information and Social Interactions in Retirement Plan Decisions: Evidence from a Randomized Experiment, *Quarterly Journal of Economics*, 815-842.
- Ehler, J./Haak, C. (2011): Riester-Sparen - Eine Frage des Vertrauens, *Deutsche Rentenversicherung*, 269-290.
- Ernst & Young (2012): The customer takes control. Global Consumer Banking Survey.
- Feldstein, M. (1974): Social Security, Induced Retirement, and Aggregate Capital Accumulation, *Journal of Political Economy*, 905-926.
- Fishbein, M./Ajzen, I. (1975): *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Addison-Wesley.
- Flick, U. (2008): Triangulation in der qualitativen Forschung, in: Flick, U./Kardorf, E. v./Steinke, I. (Hg.), *Qualitative Forschung. Ein Handbuch*, Reinbek, 309-318.
- Foster, L. (2012): 'I Might not Live That Long!' A Study of Young Women's Pension Planning in the UK, *Social Policy & Administration*, 769-787.
- Frericks, P. (2013): Strengthening Market Principles in Welfare Institutions: How Hybrid Pension Systems Impact on Social-risk Spreading, *Journal of Social Policy*, 665-684.
- Georgarakos, D./Inderst, R. (2011): Financial advice and stock market participation, Frankfurt a.M..
- Gerhardt, R./Hackethal, A. (2009): The Influence of Financial Advisors on Household Portfolios: A Study on Private Investors Switching to Financial Advice, Frankfurt a.M..
- Gerlinger, T. (2009): Wettbewerb und Patientenorientierung in der gesetzlichen Krankenversicherung, in: Böckmann, R. (Hg.), *Gesundheitsversorgung zwischen Solidarität und Wettbewerb*, Wiesbaden, 19-41.
- Giesselmann, M./Windzio, M. (2012): *Regressionsmodelle zur Analyse von Paneldaten*, Wiesbaden.
- Gläser, J./Laudel, G. (2006): *Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse*, Wiesbaden.
- Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology*, 481-510.
- Granovetter, M. S. (1973): The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, 1360-1380.
- Hagen, K./Kleinlein, A. (2011): Zehn Jahre Riester-Rente: Kein Grund zum Feiern, *DIW Wochenbericht*, 3-14.
- Hagen, K./Reisch, L. A. (2010): Riester-Rente: Politik ohne Marktbeobachtung, *Wochenbericht des DIW Berlin*, 2-14.
- Hardering, F. (2011): *Unsicherheiten in Arbeit und Biographie*, Wiesbaden.
- Henkens, K. (1999): Retirement Intentions and Spousal Support: A Multi-Actor Approach, *Journal of Gerontology*, S63-S73.
- Hershey, D. A./Henkens, K./Van Dalen, H. P. (2010): Aging and financial planning for retirement: Interdisciplinary influences viewed through a cross-cultural lens, *The International Journal of Aging and Human Development*, 1-38.

- Hinrichs, K. (2008): Rentenreform in Europa – Konvergenz der Systeme?, in: Busch, K. (Hg.), Wandel der Wohlfahrtsstaaten in Europa, Baden-Baden, 155-178.
- Homans, G. C. (1978): Theorie der sozialen Gruppe, Opladen.
- Hong, H./Kubik, J. D./Stein, J. C. (2004): Social Interaction and Stock-Market Participation, *The Journal of Finance*, 137-163.
- Hyde, M./Dixon, J. (2010): Comparing How Various Nations Administer Retirement Income: Essays on Social Security, Privatisation, And Inter-Generational Covenants, Lewiston.
- Johannisson, I. (2008): Private Pension Savings: Gender, marital status and wealth - evidence from Sweden 2002, Department of Economics.
- Joseph, R./Rowlingson, K. (2012): Her House, His Pension? The Division of Assets Among (Ex-) Couples and the Role of Policy, *Social Policy and Society*, 69-80.
- Kelle, U./Erzberger, C. (2008): Qualitative und quantitative Methoden: kein Gegensatz, in: Flick, U./Kardorf, E. v./Steinke, I. (Hg.), *Qualitative Forschung. Ein Handbuch*, Reinbek, 299-308.
- Kelle, U./Kluge, S. (2010): Vom Einzelfall zum Typus, Wiesbaden.
- Kistler, E. (2003): Die gesetzliche Rentenversicherung im Spiegel der Meinungsforschung - Forschungsprojekt im Rahmen des Forschungsnetzwerks Alterssicherung, Stadtbergen.
- Kleinlein, A. (2011): Zehn Jahre "Riester-Rente" : Bestandsaufnahme und Effizienzanalyse ; Expertise im Auftrag der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn.
- Knight, F. H. (1921): Risk, uncertainty and profit, Boston.
- Knoll, M. A. Z./Tamborini, C. R./Whitman, K. (2012): I Do ... Want to Save: Marriage and Retirement Savings in Young Households, *Journal of Marriage and Family*, 86-100.
- Köcher, R. (2000): Erwartungen und Bedürfnisse des Bürgers an die Alterssicherung - eine Analyse der Nachfrage, *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, 339-346.
- Krisch, P. (2010): Alltag, Geld und Medien: die kommunikative Konstruktion monetärer Identität, Wiesbaden.
- Lamla, B. (2013): Family background and the decision to provide for old age: a siblings approach, *Empirica*, 1-22.
- Lamnek, S. (2010): Qualitative Sozialforschung, Weinheim.
- Lampert, H./Althammer, J. (2004): Lehrbuch der Sozialpolitik, Berlin.
- Lamping, W. (2009): Verbraucherkompetenz und Verbraucherschutz auf Wohlfahrtsmärkten: neue Herausforderungen an eine sozialpolitische Verbraucherpolitik, *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 44-62.
- Lamping, W./Tepe, M. (2009): Vom Können und Wollen der privaten Altersvorsorge. Eine empirische Analyse zur Inanspruchnahme der Riester-Rente auf Basis des Sozio-oekonomischen Panels, *Zeitschrift für Sozialreform*, 409-430.

- Leiber, S. (2012): Aufwachen oder weitermachen?, in: Bispinck, R./Bosch, G./Hofemann, K./Naegele, G. (Hg.), Sozialpolitik und Sozialstaat, Wiesbaden, 427-449.
- Leiber, S. (2005): Formen und Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge – Eine Zwischenbilanz, WSI-Mitteilungen, 314-321.
- Leinert, J. (2003): Altersvorsorge 2003: Wer hat sie, wer will sie - Private und betriebliche Altersvorsorge der 30- bis 50-Jährigen in Deutschland, in: Bertelsmann Stiftung (Hg.), Bertelsmann Stiftung Vorsorgestudien, Gütersloh,
- Leinert, J. (2005): Altersvorsorge: Theorie und Empirie zur Förderung freiwilligen Vorsorgesparens, Berlin.
- Leinert, J./Wagner, G. G. (2004): Konsumentensouveränität auf Vorsorgemärkten eingeschränkt - Mangelnde 'Financial Literacy' in Deutschland, Wochenbericht DIW Berlin, 427-432.
- Leisering, L./Vitic, I. (2009): Die Evolution marktregulativer Politik. Normbildung in hybriden Bereichen sozialer Sicherung – das Beispiel der Unisex-Tarife für die Riester-Rente, Zeitschrift für Sozialreform, 97-124.
- Leisering, L. (Hg.) (2011): Die Alten der Welt. Neue Wege der Alterssicherung im globalen Norden und Süden. Frankfurt/New York.
- Lessenich, S. (2012): „Aktivierender“ Sozialstaat: eine politisch-soziologische Zwischenbilanz, in: Bispinck, R./Bosch, G./Hofemann, K./Naegele, G. (Hg.), Sozialpolitik und Sozialstaat, Wiesbaden, 41-53.
- Luhmann, N. (1997): Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt.
- Lusardi, A. (2003): Planning and saving for retirement, Dartmouth College.
- Mann, K. (2006): Three steps to heaven? Tensions in the management of welfare: retirement pensions and active consumers, Journal of Social Policy, 77-96.
- Manow, P. (1998): Individuelle Zeit, institutionelle Zeit, soziale Zeit, Zeitschrift für Soziologie, 193-211.
- Manski, C. F. (1993): Identification of endogenous social effects, The review of economic studies, 531-542.
- Marschallek, C. (2005): Vertrauen und Alterssicherung, Bielefeld.
- Mayer-Vorfelder, M. (2011): Kundenerfahrungen im Dienstleistungsprozess, Wiesbaden.
- Maynard, A./Jiaping, Q. (2009): Public Insurance and Private Savings: Who is Affected and by How Much?, Journal of Applied Econometrics, 282-308.
- Mayring, P. (2002): Einführung in die qualitative Sozialforschung, Weinheim.
- Mayring, P. (2010): Qualitative Inhaltsanalyse, Weinheim.
- McPherson, M./Smith-Lovin, L./Cook, J. M. (2001): Birds of a feather: Homophily in social networks, Annual Review of Sociology, 415-444.

- Meuser, M./Nagel, U. (1991): Expertinneninterviews-vielfach erprobt, wenig bedacht. Ein Beitrag zur qualitativen Methodendiskussion, in: Garz, D./Kraime, K. (Hg.), *Qualitativ-empirische Sozialforschung: Konzepte, Methoden, Analysen*, Opladen, 441-471.
- Mouw, T. (2003): Social Capital and Finding a Job: Do Contacts Matter?, *American Sociological Review*, 868-898.
- Mouw, T. (2006): Estimating the causal effect of social capital: A review of recent research, *Annual Review of Sociology*, 79-102.
- Nüchter, O./Bieräugel, R./Schipperges, F./Glatzer, W./Schmid, W. (2008): *Einstellungen zum Sozialstaat 2. Akzeptanz der sozialen Sicherung und der Reform der Renten- und Pflegeversicherung 2006*, Opladen & Farmington Hills.
- Nullmeier, F. (2006a): Eigenverantwortung, Gerechtigkeit und Solidarität - Konkurrierende Prinzipien der Konstruktion moderner Wohlfahrtsstaaten?, *WSI Mitteilungen*, 175-180.
- Nullmeier, F. (2006b): Auf dem Weg zu Wohlfahrtsmärkten?, in: Süß, W. (Hg.), *Deutschland in den neunziger Jahren. Politik und Gesellschaft zwischen Wiedervereinigung und Globalisierung*, Wiesbaden, 269-281.
- O'Brien, R. (2008): Ineligible to Save? Asset Limits and the Saving Behavior of Welfare Recipients, *Journal of Community Practice*, 183-199.
- Oberhuber, N. (2008): Riester ist gut - nur wechseln ist teuer, *Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung* vom 14.12.2008, 49.
- Öchsner, T. (2011): Sparer verschenken Milliarden Euro, *Süddeutsche Zeitung* vom 09.12.2011.
- Oehler, A. (2009): Alles „Riester“? Die Umsetzung der Förderidee in der Praxis, Bamberg.
- Oehler, A./Werner, C. (2008): Saving for Retirement—A Case for Financial Education in Germany and UK? An Economic Perspective, *Journal of Consumer Policy*, 253-283.
- Ortmann, M. (2013): Kostenkennzahlen für die Riester-Rente, *FNA-Journal*, 1-47.
- Pfadenhauer, M. (2009): Das Experteninterview: Ein Gespräch auf gleicher Augenhöhe, in: Buber, R./Holzmüller, H. (Hg.), *Qualitative Marktforschung. Konzepte – Methoden – Analysen*, Wiesbaden, 449-461.
- Pfarr, C./Schneider, U. (2011): Anreizeffekte und Angebotsinduzierung im Rahmen der Riester-Rente, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 27-46.
- Pfarr, C./Schneider, U. (2012): Riester-Rente: (k)ein Kinderspiel!, *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 181-198.
- Pfeiffer, U./Braun, R./Grimm, A./Schmidt, M. (2007): *Altersvorsorge in Deutschland: Verloren im Dschungel der Möglichkeiten*, Köln.
- Pienta, A. M. (2003): Partners in Marriage: An Analysis of Husbands' and Wives' Retirement Behavior, *Journal of Applied Gerontology*, 340-358.
- Promberger, M./Wübbecke, C./Zylowski, A. (2012): Private Altersvorsorge fehlt, wo sie am nötigsten ist, *IAB-Kurzbericht*, 1-8.

- Rieckhoff, C. (2011): Wohin steuert die Riester-Rente? Stand der Forschung, Kritik der Ergebnisse und zukünftiger Forschungsbedarf, *Deutsche Rentenversicherung*, 87-104.
- Rieckhoff, C./Gerber, U./Dittrich, S. (2010): Statistische Auswertung der Riester-Förderung, *Statistisches Bundesamt - Wirtschaft und Statistik*, 653-663.
- Riedmüller, B./Willert, M. (2008): *Die Zukunft der Alterssicherung*, Düsseldorf.
- Sander, N. (2011): Flexibilisierung, Prekarisierung und das Individuum: Vernachlässigt die Prekarisierungsdebatte hochqualifizierte Arbeitnehmer? In: Hahn, K./Koppetsch, C. (Hg.), *Soziologie des Privaten*, Wiesbaden, 147-167.
- Sandt, C. (2005): Schlicht und einfach – Der Banksparplan ist der stille Star der Riester-Rente, *Handelsblatt* vom 31.03.2005, 29.
- Scheibelhofer, E. (2008): Combining narration-based interviews with topical interviews: Methodological reflections on research practices, *International Journal of Social Research Methodology*, 403-416.
- Schmähl, W. (2011): Von der Ergänzung der gesetzlichen Rentenversicherung zu deren partiellem Ersatz, in: Eichenhofer, E./Rische, H./Schmähl, W. (Hg.), *Handbuch der gesetzlichen Rentenversicherung*, Köln, 169-249.
- Schmidt, C. (2008): Analyse von Leitfadeninterviews, in: Flick, U./Kardorf, E./Steinke, I. (Hg.), *Qualitative Forschung. Ein Handbuch*, Reinbek, 447-456.
- Schmidt, M./Eisenblätter, M. (2010): Vertrauen zur eigenen Bank und Versicherung, Misstrauen gegenüber der Branche, *Nürnberg*.
- Schmitt, T. (2010): Deutsche verlieren Vertrauen in Banken und Versicherungen, *Handelsblatt* vom 23.03.2010.
- Schröder, C. (2011): *Riester-Rente: Verbreitung, Mobilisierungseffekte und Renditen*, Bonn.
- Schulz, M. F. (2012): *Teilprivatisierung der Altersrente: Zukunftssicherung oder Verschärfung sozialer Ungleichheit*, Berlin.
- Seeleib-Kaiser, M. (2009). Wohlfahrtsstaatstransformationen in vergleichender Perspektive: Grenzverschiebungen zwischen „Öffentlich“ und „Privat“, in: Obinger, H./Rieger, E. (Hg.), *Wohlfahrtsstaatlichkeit in entwickelten Demokratien*. Frankfurt/New York, 241-274.
- Sefton, J./Ven, J. v. d. (2004): *Does Means Testing Exacerbate Early Retirement?*, London.
- Seifert, H./Struck, O. (2009): Arbeitsmarkt und Sozialpolitik – Flexibilität benötigt Sicherheiten, in: Seifert, H./Struck, O. (Hg.), *Arbeitsmarkt und Sozialpolitik: Kontroversen um Effizienz und soziale Sicherheit*, Wiesbaden, 53-75.
- Smith, D. B./Moen, P. (1998): Spousal influence on retirement: His, her, and their perceptions, *Journal of Marriage and the Family*, 734-744.
- Tashakkori, A./Newman, I. (2010): Mixed Methods : Integrating Quantitative and Qualitative Approaches to Research, in: McGaw, B./Baker, E./Peterson, P. P. (Hg.), *International Encyclopedia of Education*, Oxford, 514-520.

- Tashakkori, A./Teddlie, C. (1998): *Mixed methodology*, Thousand Oaks.
- Taylor-Gooby, P. (2005): *Uncertainty, Trust and Pensions: The Case of the Current UK Reforms*, *Social Policy & Administration*, 217-232.
- Taylor-Gooby, P./Larsen, T./Kananen, J. (2004): *Market means and welfare ends*, *Journal of social policy*, 573-592.
- Thaler, R. H./Sunstein, C. R. (2009): *Nudge. Improving decisions about health, wealth and happiness*, London.
- Toporowski, J. (2000): *The End of Finance: The theory of capital market inflation, financial derivatives, and pension fund capitalism*, London.
- Union Investment (2009): *Pressemitteilung: Die Frist läuft ab: Mehr als ein Viertel der Riester-Sparer verschenkt Zulage für 2007*, Frankfurt a.M..
- Van Dalen, H. P./Henkens, K./Hershey, D. A. (2010): *Perceptions and expectations of pension savings adequacy: a comparative study of Dutch and American workers*, *Ageing & Society*, 731-754.
- Van Solinge, H./Henkens, K. (2005): *Couples' adjustment to retirement: a multi-actor panel study*, *The Journals of Gerontology*, S11-S20.
- Wagner, G. G./Frick, J. R./Schupp, J. (2007): *The German socio-economic panel study (SOEP)*, *Schmollers Jahrbuch*, 139-169.
- Wehlau, D. (2009): *Lobbyismus und Rentenreform: der Einfluss der Finanzdienstleistungsbranche auf die Teil-Privatisierung der Alterssicherung*, Wiesbaden.
- Wels, M./Rieckhoff, C. (2012): *Wer kommt, wer geht, wer bleibt? Längsschnittanalyse der Zulageförderung in der Riester-Rente für die Beitragsjahre 2002-2008*, *RVaktuell*, 284-296.
- Werner, C. (2009): *Verbraucherbildung und Verbraucherberatung in der Altersvorsorge*, Wiesbaden.
- Wilke, F. (2010): *Sparen aus Ungewissheit. Der Erhalt von Handlungsoptionen als Antrieb individueller Sparscheidungen*, Kassel.
- Wilke, F. (2012): *Riester-Vorsorge zwischen Theorie und empirischer Evidenz: Wie hilfreich ist das Lebenszyklusmodell?*, *WSI Mitteilungen*, 189-197.
- Willert, M. (2013): *Regulierte Wohlfahrtsmärkte: Private Altersvorsorge in Deutschland und Großbritannien*, Frankfurt.
- Witzel, A. (2000): *Das problemzentrierte Interview*, *Forum Qualitative Sozialforschung*, Art. 22.
- Wiß, T. (2011): *Der Wandel der Alterssicherung in Deutschland: Die Rolle der Sozialpartner*. Wiesbaden.
- Wooldridge, J. M. (2010): *Econometric analysis of cross section and panel data*, Cambridge.
- Wrong, D. H. (1961): *The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology*, *American Sociological Review*, 183-193.

10 Anhang

10.1 Leitfaden halbstrukturierte Interviews

Offene Fragen

1. Können Sie bitte kurz etwas zu ihrem biografischen Werdegang erzählen?
2. Und was tun Sie für das Alter?
3. Wie denken sie eigentlich über private Altersvorsorge?
4. Woher haben Sie Ihre Einstellung zur Altersvorsorge?

Spezifischere Fragen

5. Mit wem und worüber sprechen Sie, wenn es um langfristiges Sparen geht?
6. Welche Erfahrungen haben Sie, wenn es um Beratung bei langfristigen Sparentscheidungen geht?
7. Beim Altersvorsorgesparen geht es um sehr lange Zeiträume, was folgt für Sie daraus?
8. Wie gehen Sie damit um, dass man insgesamt eher wenig über die Altersvorsorge weiß?
9. Welche Ereignisse [im Leben] sind bzw. waren für Ihre momentane Situation im Hinblick auf die Altersvorsorge relevant?
10. Zusammenfassende Filterfrage
 - a. [Wenn im Besitz von Altersvorsorgeprodukt]: Wie sind Sie letztendlich zu dem Produkt gekommen, dass Sie jetzt haben?
 - b. [Wenn nicht im Besitz von Altersvorsorgeprodukt]: Die Bundesregierung empfiehlt ja die private Altersvorsorge. Was hat Sie dazu bewogen, es letztendlich nicht zu tun?

10.2 Leitfaden Experteninterviews

Einleitung

1. Wie sind Sie eigentlich dazu gekommen, Altersvorsorgeberatung bei den Verbraucherzentralen zu machen?

Verbraucher und ihre Erfahrungen

2. Wie findet jemand eigentlich den Weg zu Ihnen in die Beratung?
3. Was sind die Ziele derjenigen, die Ihre Beratung in Anspruch nehmen?
4. Über welche Kompetenzen verfügen die zu Ihnen kommenden Verbraucher?
5. Wie kommen Verbraucher zu dem Altersvorsorgeprodukt, das sie am Ende haben?

Der Beratungsprozess

6. Wie verläuft ein typisches Beratungsgespräch bei Ihnen?
7. Welche typischen Probleme treten während des Beratungsprozesses auf?
8. Was würden Sie sagen, unterscheidet sich die Altersvorsorgeberatung von anderen Beratungsfeldern?

10.3 Variablenbeschreibungen quantitative Auswertungen

Variable	Beschreibung der Variablen
Alter	SAVE: Alter der/des Befragten SOEP: Alter der/des Befragten zentriert um das Alter 45
Anzahl der Kinder	SAVE: ...im Haushalt SOEP: ...mit Kindergeldbezug im Haushalt
Anzahl Personen im	
Arbeitslos	SOEP/SAVE: 1= aktuell arbeitslos
Ausbildung [0/1]	SOEP/SAVE: Höchster Abschluss der/s Befragten - Referenzkategorie: (noch) keinen berufsbildenden Abschluss; mit Ausbildung=1, wenn Lehre oder Berufsfachschule oder sonstiger nicht definierter Abschluss; gehobene Ausbildung=1 wenn, (Fach-)Hochschulabschluss, Beamtenausbildung, Meisterschule
Beraterkontakt durch Kauf[0/1]	SAVE: 1= Wenn 'Kauf Berufsunfähigkeitsversicherung' oder 'Kauf Lebensversicherung' oder 'Kauf Festgeld' oder 'Kauf Aktien' oder 'Kauf Bausparvertrag' SOEP: 1= Wenn 'Kauf Lebensversicherung' oder 'Kauf Krankenversicherung' oder 'Kauf Festgeld/Wertpapiere' oder 'Kauf Bausparvertrag'
Betriebliche Altersvorsorge [0/1]	SAVE: 1= Besitz betrieblicher Altersvorsorge? =Ja (ab 2007 betriebliche Lebensversicherung oder sonstige betriebliche Altersvorsorge)
Dauer der Ehe	SOEP: Dauer der aktuellen Ehe in Jahren – zugespielt aus Biomarsy
Dauer der Partnerschaft	SOEP: Anzahl der Erhebungswellen mit aktuellem identischen Partner
Erfahrung von Arbeitslosigkeit [0/1]	SAVE: 1= Wenn bereits einmal mindestens ein Jahr lang am Stück arbeitslos
Finanzgespräche mit... [0/1]	SAVE: 1= wenn „Sprechen Sie über finanzielle Angelegenheiten mit...“; 'Verwandten, die nicht in ihrer Wohnung wohnen'= ja; 'Freunden' oder 'Arbeitskollegen'=ja; Beratern: 'Kundenbetreuern von Banken,Versicherungen oder Finanzdienstleistern'=ja (multivariate Analyse: Werte aus Vorjahreserhebung)
Finanzieller Analphabetismus [0/1]	SAVE: 1=Wenn Befragter/m Basiswissen zur Vermögensentwicklung bei Zins oder bei Inflation fehlt, gemittelter Wert über die Erhebungswellen ausgehend von den Wellen 2007 2008 2009
Finanzprobleme ältere Geschwister [0/1]	SAVE: 1= wenn der älteste Geschwisterteil älter als die befragte Person ist und sich in einer schlechten finanziellen Situation befindet hat. Angaben als Konstante aus der Erhebung 2010 in andere Wellen übernommen
Finanzwissen Eltern	SAVE: Einschätzung des Verständnisses der Eltern hinsichtlich finanzieller Angelegenheiten auf einer Skala von 0..7[sehr großes Verständnis] aus der SAVE Erhebung 2010 als Konstante in die anderen Wellen übernommen.
geschieden [0/1]	SOEP/SAVE: 1= Familienstand geschieden
Geschlecht Mann [0/1]	SOEP/SAVE: Mann =1 wenn befragte Person männlich
Haushaltseinkommen	SOEP/SAVE: Haushaltsnettoeinkommen logarithmiert
Immobilienbesitz [0/1]	SAVE: 1=Wenn: „Ist eine Person Ihres Haushalts Eigentümer der Wohnung, in der Sie jetzt leben?“= Ja SOEP: 1= wenn Wohneigentum
Kauf (Kapital-)Lebensversicherung[0/1]	SAVE: 1= Wenn durch Vergleich gegenüber der Vorjahreswelle mehr Besitz einer Kapitallebensversicherung im letzten Kalenderjahr berichtet wird – als Einmaleffekt modelliert. SOEP: 1= Wenn auf Haushaltsebene entgegen dem Vorjahr angegeben wurde seit dem letzten Jahr eine Lebensversicherung zu besitzen – als Einmaleffekt modelliert
Kauf Aktien[0/1]	SAVE: 1= Wenn durch Vergleich gegenüber der Vorjahreswelle mehr Besitz von Aktien im letzten Kalenderjahr berichtet wird – als Einmaleffekt modelliert.
Kauf Bausparvertrag[0/1]	SAVE: 1= Wenn durch Vergleich gegenüber der Vorjahreswelle der mehr Besitz von Bausparverträgen im letzten Kalenderjahr berichtet wird – als Einmaleffekt modelliert. SOEP: 1= Wenn auf Haushaltsebene entgegen dem Vorjahr angegeben wurde seit dem letzten Jahr einen Bausparvertrag zu besitzen – als Einmaleffekt modelliert
Kauf Berufsunfähigkeitsvers.[0/1]	SAVE: 1= Wenn durch Vergleich gegenüber der Vorjahreswelle eine Berufsunfähigkeitsversicherung im Haushalt vorhanden ist – als Einmaleffekt modelliert.
Kauf Festgeld/ Wertpapiere[0/1]	SAVE: 1= Wenn durch Vergleich gegenüber der Vorjahreswelle mehr Besitz von Wertpapieren im letzten Kalenderjahr berichtet wird – als Einmaleffekt modelliert. SOEP: 1= Wenn auf Haushaltsebene entgegen dem Vorjahr angegeben wurde seit dem letzten Jahr Festgeld/Wertpapiere zu besitzen – als Einmaleffekt modelliert

Kauf private Krankenversicherung[0/1]	SOEP: 1= Wenn Befragte/r entgegen dem Vorjahr angegeben hat eine private Zusatzkrankenversicherung zu besitzen – als Einmaleffekt modelliert
Lebensversi. [0/1]	SAVE: Besaß Befragte/r im Vorjahr eine Lebensversicherung
Migrant[0/1]	SAVE: 1=wenn keine deutsche Staatsangehörigkeit SOEP: 1=wenn nicht in Deutschland geboren
monatliche Riesterbeiträge	monatliche Beiträge zur staatlich geförderten Altersvorsorge (bei mehreren Verträgen: Summe) – im multivariaten Modell logarithmierte Werte +1
Neue Bundesl. [0/1]	SOEP/SAVE: 1= wenn befragte Person in den neuen Bundesländern lebt
Partner besitzt Riester-Rente[0/1]	SOEP: 1= Wenn der im SOEP ausgewiesene Partner ebenfalls den Besitz einer Riester-Rente anzeigt
Personentyp? Spontan – Überlegt [0..10]	SAVE: Wie würden Sie sich als Person einschätzen: 0 „Impulsiv und schnell“.. 10 „Abwägend und abwartend“
Praktische Hilfe erhalten vom Umfeld [0/1]	SAVE: 1= Wenn „Haben Sie oder Ihr(e) Partner(in) in dieser Zeit von einem Familienmitglied außerhalb Ihres Haushalts, von Freunden oder von Nachbarn [im letzten Jahr] praktische Hilfe bekommen?“=Ja
Riester-Rente	SAVE: Haushaltsebene: Anzahl der im Haushalt vorhandenen staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukte zum Ende des Vorjahres ('Rürup-Renten' sind durch den Ausschluss von Selbstständigen vernachlässigbar); Nur für deskriptive Analysen: Individualebene 1=wenn Riester auf Haushaltsebene und der Befragte angibt Alterseinkommen aus privaten Rentenversicherungen beziehen zu werden SOEP: [0/1] 1=wenn die befragte Person aktuell eine staatlich geförderte Riester-Rente besitzt
Riester-Vertrag über Beratungsbeziehung [0/1]	SAVE: 1= Wenn: „Wo haben Sie oder Ihr(e) Partner(in) den Riester-Vertrag abgeschlossen“ = „Bei meiner Hausbank“ oder „Bei einem Versicherungsunternehmen, bei dem ich/wir bereits andere Versicherungen abgeschlossen haben“
Risikoneigung bei Geldanlagen	SAVE: „Es macht mir nichts aus, Risiken einzugehen bei Geldanlagen“ 0..10[völlig zutreffend]
Selbst nach Informat. recherchiert [0/1]	SAVE: 1= Wenn „Wie haben Sie die Informationen zu den verschiedenen [Riester] Angeboten erhalten?“ = „Durch eigene Recherchen“
Sparmotiv Altersvorsorge wichtig	SAVE: Gründe für das Sparen, wie wichtig ist „Vorsorge für das Alter“ auf einer Skala von 0..10 [sehr wichtig]
Sparmotiv: staatliche Förderung wichtig	SAVE: Gründe für das Sparen, wie wichtig ist „Ausnutzen der staatlichen Fördermöglichkeiten“ auf einer Skala von 0..10 [sehr wichtig]
Teilzeit [0/1]	SAVE: 1= Befragt/r ist teilzeiterwerbstätig mit einer wöchentlichen Arbeitszeit von 15 bis unter 35 Stunden SOEP: 1= Befragte/r ist in Teilzeitbeschäftigung
Unbefristet[0/1]	SOEP/SAVE: 1= Befragte/r besitzt einen unbefristeten Arbeitsvertrag
Vater zukunftsgerichtet	SAVE: über die Erhebungswellen gemittelte Zustimmung zu „Mein Vater hat sehr genau die Zukunft geplant“ auf einer Skala von 0..10; erhoben von 2001-2008
Verheiratet [0/1]	SOEP/SAVE: 1= Familienstand verheiratet
Vermögen	SAVE: logarithmierte Summe: Sparanlagen+Bausparguthaben+ festverzinsliche Wertpapiere + Aktien und Immobilienfonds + sonstige Geldvermögen (Guthaben jeweils am Vorjahresende) +1
Vermögenszuwachs	SAVE: logarithmierte Summe außergewöhnlicher Einkünfte aus dem Vorjahr: Erbschaft (Geld und Immobilien)+ Schenkung von Geld+ Auszahlung Lebensversicherung + Auszahlung Bausparvertrag + Lotteriegewinn+1 SOEP: logarithmierte Summe außergewöhnlicher (Geld-)Einkünfte aus Lotterie, Erbschaft und Schenkung +1 aus Haushaltsebene
Zeitarbeit[0/1]	SOEP: 1= Wenn der/die Befragte einen Zeitarbeitsvertrag hat
Zukunft eigene wirt. Situation Negativ- Positiv	SAVE: Einschätzung der Zukunft hinsichtlich „Die eigene wirtschaftliche Situation“ 0..10 [sehr positiv]
Zukunft Wirt. Entwicklung Dtl. zukunftsgerichtet	SAVE: Einschätzung der Zukunft hinsichtlich „Die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands“ 0..10 [sehr positiv]
Zulagenberechtig[t]0/1]	SOEP: Alle Personen außer: Selbstständige/Freiberufler, Rentner, nicht erwerbstätige (außer Personen, die arbeitslos gemeldet sind), Minijobber; zusätzliche mittelbar Zulagenberechtigte, die über die unmittelbare Zulagenberechtigung beim Partner nach gleichen Ausschlussmerkmalen bestimmt wird SAVE: siehe SOEP – abweichend: mittelbare Zulagenberechtigung bei arbeitendem Ehepartner, der über 15 Wochenstunden arbeitet