



Der schwache Mensch: Zukunft sichern zwischen Zeit, Ertrag, Angst und Ungeduld

Es ist Samstagabend. Max, Student der Betriebswirtschaft, sitzt an seinem Schreibtisch um für eine Klausur in 14 Tagen zu lernen. Es klingelt. Vor der Tür steht Lena, eine Kommilitonin, die mit ihm ausgehen möchte. Wie wird sich Max verhalten? Hat er heute einen schönen Abend oder lernt er angestrengt für eine ungewisse Klausur in 14 Tagen?

Was hat diese Anekdote mit der Zukunftssicherung zu tun? Beim Sparen für die Zukunft stehen Sparer vor ähnlichen Fragestellungen. Lohnt es sich überhaupt für eine ungewisse und unsichere Zukunft zu sparen? Wie groß sind mögliche Risiken, wenn nichts getan wird? Muss mit dem Sparen gleich begonnen werden? Wie hoch wird der mögliche Gewinn sein? Ist er eine lohnenswerte Alternative zum damit verbundenen Konsumverzicht? Es wird klar, das Fragen zur Zukunftssicherung nicht einmalig und rational zu treffende Entscheidungen sind. Und nur zu oft werden notwendige Entscheidungen verdrängt, aufgeschoben, der Gier nach kurzfristigen Gewinnen geopfert oder es wird auf Glücksfälle gehofft.

Sparer haben große Schwierigkeiten bei der Beurteilung langer Anlagehorizonte. Die mit den notwendigen Entscheidungen verbundenen Wahrscheinlichkeiten und Konsequenzen sind nur schwer einschätzbar und basieren auf Risiko- und Ertragsinformationen der Vergangenheit. Feedback- und Lerneffekte greifen bei der Zukunftssicherung nicht. Fehler werden zu selten oder nicht korrigiert. Erschwerend kommt hinzu, dass die Beurteilung des Gesamterfolges meist erst nach Renteneintritt möglich ist.

Aktuelle Entwicklungen bei einzelnen Anlagelösungen machen deutlich, dass es auch nicht allein darum gehen kann, eine einmalige und dauerhafte Anlagelösung zu finden. Vielmehr geht es bei der Zukunftssicherung um Selbstbindung und Anpassungsmut,

kundenorientierte Beratung und vor allem Disziplin. Bei Berater/innen und bei Kunden.

Belohnungsaufschub – heute oder übermorgen?

Unser Konsumverhalten hat sich in den letzten Jahren deutlich verändert. Rund um die Uhr kann gekauft und geliefert werden. Die Lieferzeiten werden immer kürzer, die Logistik immer besser. Das Gefühl der Belohnung, wenn man etwas neu Erworbenes in Händen hält, setzt also sehr schnell ein. Wartezeiten und Lieferfristen sind je nach Markt ein wirklicher Verkäufernachteil und werden nur akzeptiert, wenn persönliche Bindungen oder keine Alternativen bestehen. Belohnungsaufschub zu erleben und damit auch zu lernen ist in der heutigen Konsumwelt gar nicht erwünscht. Die permanent erlebbare Kurzzeitorientierung im Alltag steht im Widerspruch zum notwendigen Belohnungsaufschub beim Sparen. Dieser ist u.a. abhängig von der damit einhergehenden Ungewissheit, den damit verbundenen Risiken, der Höhe des möglichen Zugewinns und der Bewertung der Bedeutung der Mittelverwendung.

Sparern die Entscheidung erleichtern

Lieber morgen als heute! Jedes Jahr starten viele Menschen mit neuen Vorsätzen. Beim Treffen neuer Vorsätze ist der Drang normal, den Beginn möglichst weit in die Zukunft zu verschieben. Verhaltensänderungen sind immer schwierig. Auch der Beginn neuer Sparvorhaben bzw. Sparpläne wird gern auf die Zukunft vertagt. Die Über-

windung der Tendenz, Dinge auf einen unbestimmten Termin in der Zukunft zu verschieben, kann in der Beratung aktiv aufgegriffen werden.

Handlungsempfehlung Legen Sie den Beginn des Sparplanes bewusst in die Zukunft. Die Neigung der Kunden, den Sparbeginn zu verschieben, wird aktiv aufgegriffen. Das aktive und gesteuerte Verschieben ist somit kein Malus mehr. Für Ihre Kunden bleibt ein gutes Gefühl etwas getan zu haben – zur richtigen Zeit und für die Zukunft.

Spare morgen mehr!

Viele Menschen erwarten, dass ihnen in Zukunft mehr finanzielle Mittel zur Lösung der Probleme der Altersvorsorge zur Verfügung stehen als heute. Es ist naheliegend, dass die heute zur Verfügung stehenden Mittel für den Konsum ausgegeben werden. Zukünftige Einkommensbestandteile werden folglich leichter gespart. Darüber hinaus ist es einfacher auf zukünftige neue Einkommensanteile zu verzichten, weil diese noch nicht verplant sind. Ein damit verbundener möglicher Konsumverzicht wird noch nicht als ein solcher und somit deutlich weniger schmerzvoll empfunden.

Handlungsempfehlung Planen Sie mit Ihren Kunden eine Dynamik in den Sparplan ein. Nutzen Sie dafür aktiv zukünftige Gehaltserhöhungen zur Erhöhung der Sparrate. Es geht hierbei weniger um eine konkrete Größe, sondern vielmehr um den o.g. Vorteil.

Zukunftssicherung und Kontrolle

Aktuell können potenzielle junge Sparer erleben, dass langlaufende Verträge der Altersvorsorge ihrer älteren Familienangehörigen anbieterseitig gekündigt werden. Neben den bestehenden Gründen für die Zukunftssicherung

nichts zu tun, sind solche unmittelbaren familiären Erfahrungen gut dazu geeignet, eigene eigentlich notwendige Entscheidungen aufzuschieben oder ausfallen zu lassen. Die Erfahrungen der letzten Jahre und die aktuellen Entwicklungen an den internationalen Zins- und Kapitalmärkten sind für viele Sparer nur schwer verständlich. Die Unsicherheit bei wirklich langfristigen ausgerichteten Sparentscheidungen wächst.

Umfragen belegen den Trend, dass langfristige Sparentscheidungen eher ausbleiben, vertagt oder die abgeschlossenen Verträge sehr sicherheitsorientiert ausgerichtet werden. Das betrifft sowohl die Auswahl der möglichen Anlageklassen als auch die zu berücksichtigende Anlagedauer. Für die Mehrheit der D. gelten heute bereits Anlagezeiträume ab zwei Jahre als langfristige Anlage- bzw. Sparausrichtung. Eine ertragsoptimierte Ausgestaltung der Sparmöglichkeiten wird deutlich erschwert.

Handlungsempfehlung Sparentscheidungen sind immer Entscheidungen unter Unsicherheit. Unsicherheit ist ein Gefühl. Schaffen Sie durch mehr Termine ein Gefühl der Sicherheit und Kontrolle bei Ihren Kunden, erst recht bei Vereinbarungen zur Zukunftssicherung. Die Überlegung, dass ein Termin pro Jahr zur Überprüfung der Sparentscheidung ausreichend ist, wird den aktuellen Gegebenheiten nicht gerecht.

Erleben Kunden eine intensive Betreuung ihrer Sparpläne, werden sie auch bereit sein, neue Anlageformen wie Aktien oder Aktienfonds zu nutzen. Kontrolle schafft Sicherheit, die Unsicherheit sinkt.

Zukunftssicherung: Und wenn es doch anders kommt?

Die aktuelle Zinssituation und die sich daraus ergebenden Probleme für Anbieter und Anleger machen deutlich, dass mögliche Anpassungen oder Sparplanwechsel innerhalb der langen

Spardauer nicht ausgeschlossen werden können. Darüber hinaus machen Veränderungen im Leben der Sparer Vertragsanpassungen notwendig. Gerade vertragliche Neuausrichtungen, welche mit einer Anpassung der Anlageklassen und einer möglichen Risikoausweitung einhergehen, stellen Sparer vor Entscheidungsprobleme und kommen einer neuen Entscheidungssituation gleich. Notwendige Vertrags- und Risikoanpassungen sind nicht als Überraschungen für Sparer geeignet!

Handlungsempfehlung Erklären Sie Ihren Kunden bereits bei Abschluss, dass Anpassungen an sich verändernde Markt- und Lebenssituationen wichtig, richtig und vor allem nicht auszuschließen sind. Wenn diese später notwendig werden sollten, werden sich Ihre Kunden an diesen Hinweis erinnern und das Verständnis dafür wird sehr viel größer sein. Eine Änderung bzw. Anpassung ist viel leichter möglich. Passen Sie die Lösungen Ihrer Kunden immer so an aktuelle Entwicklungen an, dass das Ziel Zukunftssicherung nicht aus den Augen verloren wird.

Zukunftssicherung und Handlungsfreiheit

Sparen ist Verzicht und Belohnungsaufschub. Die Freiheit, aus dem laufenden Einkommen Konsumententscheidungen treffen zu können, ist eingeschränkt. Steuerliche Fördermöglichkeiten wie bei der Riesterreente schränken die Verfügungsmöglichkeiten und somit die Handlungsfreiheit der Sparer weiter ein. Ein möglicher Verlust von Handlungsfreiheit ist aber für viele Sparer keine Verhandlungsoption. Um die Handlungsfreiheit Ihrer Kunden zu erhalten, sollten Sie in der Beratung die folgenden Hinweise beachten.

Handlungsempfehlung Wählen und diskutieren Sie die Sparplanhöhe so, dass ein Gefühl der finanziellen Enge nicht aufkommt. Stellen Sie ihren Kunden mögliche Verfügungsmöglichkeiten bei Sparplanabschluss vor. Splitten Sie die Sparrate in mehrere unterschiedliche Lösungen und ge-

stalten Sie so Verfügungs- und Handlungsfreiheit.

Anlagehorizont versus Anlagedauer

Wenn wir aktuellen Umfragen Glauben schenken dürfen, dann richten sehr viele deutsche Sparer ihren Anlagehorizont sehr langfristig aus. Gespart wird unter dieser Prämisse für später, für die Zukunft, für die Rente. Zeiträume über viele Jahre und Jahrzehnte liegen in der Vorstellungswelt der Befragten. Im Gegensatz dazu wird bei Fragen zu einer möglichen maximalen Anlagedauer unter den o.g. Prämissen deutlich, dass diese im Verständnis der Befragten signifikant kurzfristiger ausgerichtet sein sollte. Mit einer Diskussion um eine mögliche Anlagedauer verkürzen Sie den notwendigen Anlagezeitraum für die Zukunftssicherung deutlich.

Handlungsempfehlung Anlagehorizont und Anlagedauer werden unterschiedlich interpretiert. In der Praxis können Sie diesen Wahrnehmungseffekt nutzen. Sprechen Sie Ihre Kunden in Gesprächen zur Zukunftssicherung konsequent auf den Anlagehorizont an. Die Langfristigkeit einer möglichen Entscheidung ist für viele Sparer deutlich klarer. Ein Horizont liegt immer in der Ferne.

Fazit

Der Umgang von Menschen mit Entscheidungen zur Zukunftssicherung ist zuweilen merkwürdig. Berücksichtigen Sie dies in Ihrer Kundenberatung und der Bestandsbetreuung der Kunden, werden zukunftsstragende Entscheidungen erleichtert. Die Zukunftssicherung Ihrer Kunden ist ein lebensbegleitender Beratungsprozess, bei dem immer wieder Anpassungen notwendig sein werden. Machen Sie dies Ihren Kunden zu Beginn Ihrer Beratung deutlich. Leben Sie eine aktive Sparplanbegleitung – Ihre Kunden werden es Ihnen danken. Auch wenn es erst in ferner Zukunft sein wird.

Autor: Janko Laumann, Leiter Institut für angewandte Finanzpsychologie Siegen