

# KURSKORREKTUR WIE SICH VERSCHIEDENE GENERATIONEN IN DEUTSCHLAND AUF EINE NEUE FINANZIELLE ZUKUNFT EINSTELLEN





# INHALT

Vorwort .....	03
Zusammenfassung .....	04
Teil 1: Eine neue Generation mit anderen Lebensentwürfen .....	06
Teil 2: Schlaflose Nächte .....	09
Teil 3: Können wir in finanziellen Angelegenheiten dem Beispiel unserer Eltern folgen? .....	11
Teil 4: Den Schritt an den Kapitalmarkt wagen .....	14
Teil 5: Unvernünftige Vorsicht .....	16
Teil 6: Erbschaft? Keine sichere Bank! .....	19
Teil 7: Gesundheit kommt im Ruhestand vor Vermögen .....	21
Teil 8: Wird Covid-19 zu einem Umdenken in der Finanzplanung führen? .....	24
Fazit .....	27
Über diesen Bericht .....	28

## VORWORT

„Spare in der Zeit, so hast du in der Not“, heißt es im deutschen Volksmund traditionell. Doch wie viel Wirklichkeit steckt heute noch darin: Ist Sparen in den Augen der Deutschen trotz niedriger Zinsen der Weisheit letzter Schluss? Mit dieser Studie wollten wir die Einstellungen zu Finanzen verschiedener Generationen in Deutschland beleuchten und erkunden, wie sich diese auf Arbeit, Beziehungen, Ausgaben, Sparen und Investieren auswirken. Steigt die Bereitschaft, Chancen des Kapitalmarktes zu nutzen? Legen die Menschen in Deutschland überhaupt noch etwas auf die hohe Kante? Und wie sehr vertrauen sie noch auf das staatliche Gesundheits- und Sozialsystem?

Antworten auf diese Fragen sind für uns als globaler Asset Manager von entscheidender Bedeutung. Denn je genauer wir die Sorgen und Nöte ebenso wie die Ziele und Wünsche unserer Kunden vor Ort kennen, umso besser können wir passende, aktiv gemanagte Lösungen anbieten.

Grundsätzlich zeigt unsere Studie einen deutlichen Vertrauensverlust der Deutschen in das staatliche Gesundheits- und Sozialsystem. So erwartet die junge Generation der Millennials (Geburtsjahrgänge 1980 bis 2000), dass die staatliche Rente nur noch 28 Prozent ihrer gesamten Alterseinkünfte abdecken wird. Zunehmend setzt sich die Einsicht durch, dass künftige Generationen ganz andere Herausforderungen vorfinden werden als frühere: Etwa die Hälfte der Befragten meint zum Beispiel, dass die Jüngeren mit weitaus schlechteren finanziellen Bedingungen konfrontiert sind.

Die Einsicht ist also da. Doch an entsprechendem Handeln mangelt es bislang. So betrachtet die Mehrheit der Deutschen Sparprodukte (im Gegensatz zu Kapitalanlagen) immer noch als die beste Methode, um ihre langfristigen Finanzziele zu erreichen. Und das, obwohl Giro- und Tagesgeldkonten sowie Sparbücher schon seit Jahren allenfalls magere Renditen abwerfen. Nach Abzug der Inflation sind entsprechende Anlageformen längst nicht mehr der sichere Hafen, als der sie früher galten. Selbst in den Anlageportfolios – sofern vorhanden – haben entsprechende Barmittel einen hohen Anteil, wie die Studienergebnisse zeigen. Dabei bietet der Kapitalmarkt deutlich interessantere Renditechancen. Dies gilt vor allem für die langfristige Geldanlage, etwa im Rahmen der privaten Altersvorsorge.

Doch statt endlich zu handeln und die Chancen des Kapitalmarktes zu nutzen, bauen jüngere Menschen hierzulande anscheinend lieber darauf, sich ihre finanzielle Situation durch eine Erbschaft oder Schenkung aufzubessern zu lassen. Selbst zu sparen oder zu investieren steht bei Ihnen weniger hoch im Kurs als bei älteren Generationen, während Lebensgenuss und Konsum Priorität haben. Und das, obwohl es genau umgekehrt kommen könnte, sprich: dass die Jüngeren den Älteren künftig womöglich stärker unter die Arme greifen müssen. So geht fast jeder dritte Befragte davon aus, dass Rentner im Jahr 2050 auf finanzielle Unterstützung durch ihre Kinder und Enkel angewiesen sein dürften.

Ein weiterer kritischer Aspekt, den unsere Studie ans Licht bringt: Junge Menschen in Deutschland suchen finanziellen Rat vor allem bei ihren Eltern – obwohl sie mit einem Umfeld konfrontiert sind, mit dem ihre Eltern kaum Erfahrung haben. In diesem Punkt deutet sich eine positive Wendung an. So nutzen Millennials eigenen Angaben zufolge deutlich häufiger regelmäßig Dienstleistungen eines professionellen Finanzberaters, als dies in früheren Generationen der Fall ist. Reichlich Luft nach oben bleibt freilich auch bei den Jüngeren.

Die Corona-Krise könnte sich im Hinblick auf das Spar- und Anlageverhalten der Deutschen als positiver Katalysator erweisen. Denn unserer Studie zufolge bedauert fast jeder zweite Befragte die Art und Weise, wie er seine Finanzen vor der Krise organisiert hatte. Besonders ausgeprägt ist dieses Bedauern bei jungen Menschen. Deutsche Anleger, die bereits über Investments verfügen, schätzen professionellen Rat nun stärker als bisher.

Dass zunehmend auf professionelle Finanzberatung gesetzt wird, ist richtig und wichtig. Denn Finanzberater können Mythen rund um das Thema Geldanlage aufklären, finanzielle Ziele bestimmen helfen und Lösungen aufzeigen, um diese zu erreichen. Damit auf die Einsicht, dass das staatliche Gesundheits- und Sozialsystem allmählich erodiert, und dass die eigenen Finanzen nicht unbedingt ideal aufgesetzt sind, endlich Taten folgen. Denn wer nach wie vor nur spart, statt endlich zu investieren, könnte im Alter seine liebe Not erleben.

**Grußwort von Florian Uleer**  
**Country Head Deutschland**  
**Columbia Threadneedle Investments**



# ZUSAMMENFASSUNG

## VERSCHIEDENE GENERATIONEN HABEN VERSCHIEDENE LEBENSENTWÜRFE

### Erkenntnisse

- Die Menschen verfolgen einen flexibleren Arbeitsansatz und sind dafür bereit, länger zu arbeiten. Vorstellungen wie der Job fürs Leben oder ein übergangsloser Eintritt in den Ruhestand sind rückläufig.
- Für junge Menschen sind Erlebnisse und materielle Güter zunehmend wichtige Motivationsfaktoren.
- Bei den Entscheidungen, die sie treffen, spielen aber auch ethische Erwägungen eine bedeutendere Rolle.
- Ältere Generationen haben eine andere Einstellung und halten die jüngeren Generationen für zu extravagant bzw. unfähig zu sparen oder zu haushalten. Diese Unterschiede führen zu familiären Spannungen.

## DIE EIGENE FINANZIELLE ZUKUNFT BEREITET JUNGEN MENSCHEN SCHLAFLOSE NÄCHTE

### Erkenntnisse

- Millennials neigen sehr viel eher dazu, sich über vielfältige kurz- und langfristige Finanzprobleme den Kopf zu zerbrechen.
- Das wirkt sich direkt auf die psychische Gesundheit sowie die persönlichen Beziehungen junger Menschen aus.

## WIR LERNEN UNSER FINANZIELLES ABC IMMER NOCH VON UNSEREN ELTERN

### Erkenntnisse

- Den größten Einfluss auf unsere finanziellen Entscheidungen haben unsere Eltern – das gilt für alle Generationen.
- Doch setzt sich die Einsicht durch, dass künftige Generationen ganz andere Herausforderungen vorfinden werden – vor allem durch den allmählichen Niedergang des staatlichen Rentensystems.
- Können sich jüngere Generationen in finanziellen Fragen wirklich ein Vorbild an der gegenwärtigen Rentnergeneration nehmen?

## JÜNGERE GENERATIONEN TUN SICH SCHWER MIT DEM ERSTEN SCHRITT AN DEN KAPITALMARKT

### Erkenntnisse

- Mehr als zwei Drittel der Deutschen haben keinerlei Kapitalanlagen.
- Die Wahrnehmung, nicht genug Geld zum Anlegen zu haben, ist dabei die größte Hürde.
- Für diejenigen, die bereits Geld angelegt haben, war die Möglichkeit, kleine Beträge zu investieren, der entscheidende Faktor. Hinzu kommen die technologischen Entwicklungen, die den direkten Zugang zu Kunden im Retail-Segment ermöglichen, auch online oder per App.
- Kleine Schritte sind entscheidend: Diejenigen, die bereits Geld angelegt haben, sind viel eher dazu geneigt, unerwartete oder zusätzliche Einkünfte ganz oder teilweise anzulegen, statt sie auf dem Sparkonto zu horten.

## DIE DEVISE „SPARBUCH STATT RENDITE“ HAT IHREN PREIS

### Erkenntnisse

- Die Mehrheit der Deutschen betrachtet Sparprodukte (im Gegensatz zu Kapitalanlagen) immer noch als die beste Methode, ihre langfristigen Finanzziele zu erreichen.
- Selbst in den Anlageportfolios ist der Anteil entsprechender Geldanlagen erheblich übergewichtet.
- Ein unerwarteter Geldregen in Höhe von 10.000 Euro würde mit doppelt so hoher Wahrscheinlichkeit ganz oder zum größten Teil aufs Konto eingezahlt als investiert werden.

## DER TRANSFER ZWISCHEN DEN GENERATIONEN ÄNDERT SICH – ERBSCHAFTSERWARTUNGEN ERFÜLLEN SICH NICHT UNBEDINGT

### Erkenntnisse

- Der Kapitaltransfer zwischen den Generationen findet immer häufiger in Form von Schenkungen zu Lebzeiten der Eltern statt.
- Ein erheblicher Teil der älteren Deutschen geht davon aus, keinerlei Vermögen zu vererben.
- Zu viele Menschen verlassen sich auf eine Erbschaft, die möglicherweise niemals eintreten wird.

## GESUNDHEIT KOMMT IM RUHESTAND VOR VERMÖGEN

### Erkenntnisse

- Menschen aller Generationen priorisieren auf lange Sicht eher ihre Gesundheit als ihr Vermögen.
- Die Deutschen befinden sich zurzeit jedoch in einer Vertrauenskrise, was die langfristige Bezahlbarkeit des Gesundheits- und Sozialsystems betrifft.
- Grund dafür ist die Erwartung, dass die staatlichen Leistungen für künftige Generationen geringer ausfallen werden.

## WIRD COVID-19 ZU EINEM UMDENKEN IN DER FINANZPLANUNG FÜHREN?

### Erkenntnisse

- Etwa die Hälfte der deutschen Erwachsenen bedauert die Art und Weise, wie sie Ihre Finanzen vor der Krise organisiert hatten; besonders ausgeprägt ist dieses Bedauern bei jungen Menschen.
- Am meisten werden eine fehlende Finanzplanung und ein zu kurzfristiges Denken bedauert.
- Deutsche Anleger, die bereits über Investments verfügen, schätzen professionellen Rat nun stärker als bisher: bei zwei von fünf Anlegern geniesst professionelle Finanzberatung nun einen höheren Wert als vor der Krise.

Wie in vielen anderen Industrieländern gilt auch in Deutschland: Diejenigen, die heute ins Erwerbsleben eintreten, können nicht mehr mit demselben Versorgungsniveau rechnen wie die Generationen vor ihnen. Das bedeutet für Männer und Frauen hierzulande: Sowohl ihr Erwerbsleben als auch der Übergang in den Ruhestand werden länger und wechsellvoller sein als je zuvor. Gleichzeitig steht der Gesellschaftsvertrag durch die alternde Bevölkerung und die niedrigen Geburtenraten zunehmend unter Druck. Die Verantwortung für die finanzielle Vorsorge einschließlich der Gesundheitsversorgung und sozialen Absicherung verlagert sich vom Staat auf die Arbeitgeber und den Einzelnen. Das hat weitreichende Folgen für die Jüngeren, denen es schwerfällt, aus eigener Kraft Vermögen aufzubauen.

Unser Bericht legt nahe, dass sich die meisten Deutschen der Notwendigkeit, ein höheres Maß an Eigenverantwortung zu übernehmen, noch gar nicht bewusst sind. Vielleicht widerstrebt es ihnen auch ganz einfach. Über die Generationen hinweg tun sich die Menschen mit den veränderten Gegebenheiten schwer, müssen aber umdenken und ihr Verhalten ändern, zumindest in gewissem Maße. Wer sich informiert und frühzeitig mit dem langfristigen Vermögensaufbau beginnt, erhöht seine Chance auf eine gute finanzielle Absicherung. Und je länger der Anlagehorizont, desto weniger fallen Kursschwankungen wie während der Corona-Krise ins Gewicht. Mehr denn je gilt, dass Investieren die Mitte der Gesellschaft erreichen muss.

### **ÜBER DIESE UMFRAGE**

Dieser Bericht basiert auf den Ergebnissen einer deutschlandweiten repräsentativen Umfrage unter 2.000 Erwachsenen. Die Befragung wurde im September 2019 durchgeführt. Bei der Analyse und Aufbereitung der Ergebnisse wurden die Antworten nach Generationen in drei Alterskohorten unterteilt: Babyboomer (Geburtsjahre 1947 bis 1965), Generation X (Gen-X) (1966 bis 1979) und Millennials (1980 bis 2000). Zudem führte die Cicero Group im April 2020 eine ergänzende Sondererhebung unter 800 deutschen Erwachsenen durch, um aktuelle Auswirkungen der Corona-Krise auf das Spar- und Anlageverhalten zu eruieren. Die Ergebnisse sind repräsentativ für Deutschland.

Wir haben die jeweiligen Altersgruppen farbcodiert: Grün steht für Babyboomer, Pink für Gen-X und Lila für Millennials.

Der Begriff „Rentner“ bezieht sich in diesem Report altersunabhängig auf all diejenigen, die im Ruhestand bzw. in Altersteilzeit sind.



## TEIL 1: EINE NEUE GENERATION MIT ANDEREN LEBENSENTWÜRFEN

Die Welt, in der wir leben, verändert sich schnell, vor allem auch durch die technologische Entwicklung. Die digitale Disruption verändert nicht nur die Lebens- und Arbeitsweise der Menschen in Deutschland, sondern auch ihr Konsum- und Sparverhalten. Die Folge sind flexiblere Arbeits-, Lebens- und Ruhestandsmodelle. Wie dieser Bericht zeigt, hat dieser Wandel erhebliche Auswirkungen auf das Verhältnis der Deutschen zum Geld und damit auf ihr Verhalten und ihre langfristige Finanzplanung.

Wir gehen inzwischen ganz selbstverständlich davon aus, dass wir aufgrund unseres höheren Lebensstandards und des medizinischen Fortschritts rund zehn Jahre länger leben werden als unsere Großeltern. Den amtlichen Statistiken zufolge wird die Lebenserwartung in Deutschland im Jahr 2050 gegenüber 1989 um zehn Jahre gestiegen sein<sup>1</sup>. Mit so viel zusätzlicher Zeit ändern sich auch unsere Prioritäten, und die Menschen nutzen diese Zeit auf unterschiedliche Weise. Unsere Ergebnisse zeigen:

**Das Konzept einer einzigen, lebenslangen Arbeitsstelle gehört der Vergangenheit an.**

43%



der Millennials gehen davon aus, dass sie höchstens fünf Jahre für ihren ersten Arbeitgeber tätig sein werden. Bei Gen-X und Babyboomern betrug dieser Wert 23 bzw. 19 Prozent.

50%



der Babyboomer waren mindestens 20 Jahre lang bei ein und demselben Arbeitgeber beschäftigt.

**Die Menschen gehen flexibler an ihr Erwerbsleben heran.**

54%



der Befragten erwarten, dass sich flexible Arbeitskonzepte bis 2050 durchgesetzt haben werden und die Menschen zum Ausgleich später in Rente gehen werden.

**Auch die Vorstellung, von einem Tag zum anderen in den Ruhestand zu treten, ist auf dem Rückzug.**

50%



der Millennials planen, nicht von einem Tag auf den anderen, sondern stufenweise in Rente zu gehen. Bei Gen-X und Babyboomern betrug dieser Wert 45 bzw. 37 Prozent.

46%



der Babyboomer sind übergangslos in Rente gegangen oder planen dies zumindest (das gilt auch für 38 bzw. 37 Prozent der Gen-X und der Millennials).

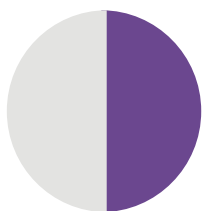
Diese Verschiebung zwischen den Generationen deutet darauf hin, dass bereits ein grundlegender Wandel stattfindet. Wer heute im Berufsleben steht, erwartet nicht mehr ein stetiges Einkommen während seines gesamten Erwerbslebens – Lebensentwürfe können sich ändern und damit auch die Verdienstmöglichkeiten. Das hat auch Auswirkungen auf das Sparverhalten der Menschen.

Diese Veränderungen im Lebensstil finden zeitgleich mit dem wirtschaftlichen und politischen Wandel in Deutschland statt. Das staatliche Rentensystem in Deutschland ist immensen finanziellen Belastungen ausgesetzt. Die Nettolohnersatzquote deutscher Rentner ist mit durchschnittlich 51 Prozent vergleichsweise niedrig: der OECD-Durchschnitt beträgt 63 Prozent<sup>2</sup>. Gemäß einem kürzlich veröffentlichten Bericht könnte in 20 Jahren mehr als jeder fünfte Rentner in Deutschland von Altersarmut bedroht sein: 21,6 Prozent im Jahr 2039 gegenüber aktuell 16,8 Prozent<sup>3</sup>. Die zunehmende Alterung der Bevölkerung wird die staatliche Rentenkasse zusätzlich belasten, da die öffentlichen Ausgaben für Renten und Pensionen voraussichtlich weiter steigen werden<sup>4</sup>.

Im Ergebnis heißt das, dass sich die deutsche Erwerbsbevölkerung einer ungewissen Zukunft gegenüber sieht: Nachdem jüngere Menschen ein ganz anderes Leben als ihre Eltern und Großeltern gelebt haben, werden sie auch im Alter anders leben als frühere Generationen und ohne Leistungen in vergleichbarer Höhe auskommen müssen. Die Deutschen müssen in puncto Sparen, Anlegen und langfristige Finanzplanung umdenken, wenn sie einen finanziell sorgenfreien Ruhestand erleben möchten.

Wie zu erwarten, verhalten sich die jungen Leute von heute nicht nur anders, sie denken auch anders. Unsere Lebensumstände ändern sich im Laufe unseres Erwachsenenlebens, und damit auch unsere Werte. Gerade Millennials priorisieren eher kurzfristige finanzielle Ziele – die umgehende Befriedigung ihrer Bedürfnisse im Hinblick auf materiellen Besitz und Erlebnisse ist ihnen wichtig. Aber auch ethische Erwägungen spielen für sie tendenziell eine größere Rolle, wenn es um Geldanlage und Konsumverhalten geht.

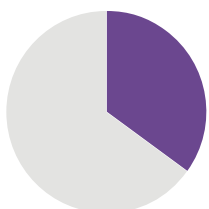
### Leben für den Moment statt Planung für die Zukunft?



## 50%

der befragten Millennials gab an, dass „das Beste aus wichtigen Ereignissen im Leben machen“ finanzielle Priorität für sie hat. Im Vergleich dazu wurde dieses Ziel nur von 37 bzw. 27 Prozent der Gen-X und Babyboomer genannt.

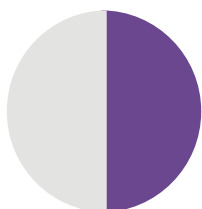
### Stärkere Ausrichtung auf materiellen Besitz als auf „immaterielles“ Kapitalvermögen



## 33%

der Millennials gaben an, dass materielle Güter eine finanzielle Priorität für sie sind. Nur 24 bzw. 17 Prozent der Gen-X und Babyboomer nannten dieses Ziel.

### Ethische Erwägungen gewinnen an Bedeutung



## 50%

der Millennials, die Geldanlagen haben, nannten ethische Erwägungen als wichtigen Faktor bei der Entscheidung, wie sie ihr Geld anlegen. Bei der Gen-X und Babyboomern sind dies 47 bzw. 39 Prozent.


Die Lebensentwürfe der verschiedenen Generationen unterscheiden sich also recht deutlich – und damit auch ihre Einstellungen sowie die Werte, die ihre Entscheidungsprozesse prägen. Deutschlandweit sehen sich die jüngeren Generationen ganz neuen Herausforderungen gegenüber, wenn es darum geht, für ihre künftige finanzielle Absicherung zu planen und Vermögen aufzubauen. Wie bereits erläutert, werden künftige Generationen wohl nicht mehr ähnlich großzügige Sozialleistungen in Anspruch nehmen können wie die Generationen ihrer Eltern und Großeltern. Andererseits sind leistungsorientierte Altersvorsorgepläne in der Erwerbsbevölkerung immer noch nicht sehr verbreitet, und die Lohnungleichheit steigt<sup>5</sup>. Insofern wundert es nicht, dass ein hoher Prozentsatz der jüngeren und älteren Kohorten der Auffassung ist, die finanziellen Bedingungen hätten sich im Vergleich zu früher verschlechtert.

<sup>2</sup> Pensions at a Glance, Germany, OECD, 2017


<sup>3</sup> Policy Brief #2019/06, Bertelsmann-Stiftung, 2019

<sup>4</sup> Pensions at a Glance, Germany, OECD, 2017

<sup>5</sup> Pensions at a Glance, Germany, OECD, 2019

**48%** 

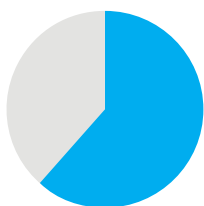
der Rentner meinen, dass die jüngeren Generationen mit weitaus schlechteren finanziellen Bedingungen konfrontiert sind, als sie es seinerzeit waren.

**52%** 

der Nicht-Rentner meinen, dass die älteren Generationen bessere finanzielle Bedingungen vorfanden, als dies bei den jüngeren Generationen derzeit der Fall ist.

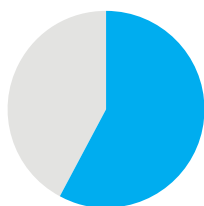
Die unterschiedlichen Zielsetzungen zwischen den Generationen können zu Spannungen führen. Die heutigen Ruheständler, die ihr Vermögen unter völlig anderen Bedingungen aufgebaut haben als junge Menschen, die jetzt erst ins Berufsleben einsteigen, haben dezidierte Meinungen zu den Einstellungen und Verhaltensweisen der Jüngeren: Sie meinen, dass die Jüngeren ein zu extravagantes Ausgabeverhalten an den Tag legen, unfähig sind zu sparen oder zu haushalten und sich zu sehr darauf verlassen, dass Eltern oder Großeltern ihnen ein finanzielles Polster hinterlassen.

## Heutige Ruheständler betrachten die Finanzplanung der Jüngeren mit Skepsis



**59%**

der Rentner meinen, die jüngeren Generationen seien in ihrem Ausgabeverhalten zu extravagant.



**56%**

der Rentner meinen, die jüngeren Generationen seien unfähig zu sparen oder zu haushalten.



**45%**

der Rentner meinen, jüngere Menschen verließen sich viel zu sehr darauf, dass die älteren Generationen ihnen ein finanzielles Polster hinterlassen.

Diese Polarisierung zeigt sich auch daran, dass fast ein Drittel (30 Prozent) der erwerbstätigen Befragten angaben, sich mit den älteren Generationen in ihrer Familie über finanzielle Entscheidungen zu streiten oder darüber zumindest uneins zu sein. Auf die deutsche Bevölkerung hochgerechnet bedeutet das, dass sich nahezu 16 Millionen Deutsche im erwerbsfähigen Alter mit ihren älteren Verwandten über Finanzangelegenheiten streiten.

Diese Zahlen lassen noch eine weitere Schlussfolgerung zu, die es zu bedenken gilt. Man sollte meinen, dass die Menschen, was ihre Finanzen und ihre langfristigen Perspektiven betrifft, im Allgemeinen das Gleiche wollen. Das ist eindeutig nicht der Fall. Um zu verstehen, was Menschen von ihren Spar- und Kapitalanlagen erwarten, muss man zunächst einmal wissen, was sie von ihrem Leben erwarten. Der Trend hin zu einem flexibleren Arbeitsleben und einem variablen Rentenalter hat Konsequenzen für die Lebensplanung der Menschen, sowohl im Hinblick auf die Anspar- als auch die Auszahlungsphase.

Aussagen, die bei den heutigen älteren Generationen Resonanz finden, kommen bei der Instagram-Generation nicht notwendigerweise gut an. Darüber muss man sich klar sein, wenn man finanzielle Gewohnheiten ändern will.



## TEIL 2: SCHLAFLOSE NÄCHTE

Körperliche Gesundheit ist wichtig, aber die Menschen achten auch immer mehr auf ihr psychisches Wohlbefinden. Vermögensaufbau ist ein typisches Lebensziel der Europäer. Vom Eigenheim über die Immobilie als Kapitalanlage und Sparanlagen bis hin zum Abschluss einer Rentenversicherung oder einer Unternehmensgründung – Vermögen hat viele Gesichter. Unabhängig von der Art des Vermögens gilt: Ein Sicherheitsnetz in Form von Privatvermögen vermittelt den Menschen ein Gefühl der Gewissheit. Wenn uns diese Gewissheit fehlt, kommt es zwangsläufig zu Sorgen und Stress.

Das Jahrzehnt seit der globalen Finanzkrise hat Europa vor große finanzielle Herausforderungen gestellt. Deutsche Millennials sind wahrscheinlich vergleichsweise gut dran: Dank des dualen Bildungssystems mit seinem Schwerpunkt auf betrieblicher Ausbildung ist die Jugendarbeitslosigkeit gerade in Deutschland sehr niedrig. In vielen anderen Ländern Europas ist die Jugendarbeitslosigkeit im letzten Jahrzehnt sprunghaft gestiegen. Doch sind auch die Millennials in Deutschland nicht gänzlich ungeschoren davongekommen: Nach Angaben des Statistischen Bundesamts erreichte die Jugendarbeitslosigkeit in den Jahren 2004 bis 2010 mit Werten von bis zu 16 Prozent ihren Höchststand<sup>6</sup>.

Zudem gingen die realen Löhne in Deutschland in fast jedem der Jahre 2000 bis 2010 gegenüber dem Vorjahr zurück<sup>7</sup>. Damit sind vielen jungen Menschen entscheidende frühe Jahre entgangen, in denen sie hätten verdienen – und sparen oder investieren – können. Zudem mangelte es mitunter an Mitteln, um zu sparen. Im Zeitverlauf verstärkt sich der Effekt dieser fehlenden Jahre.

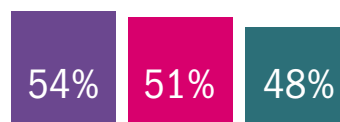
All dies macht die finanziellen Entscheidungen junger Menschen komplexer und schwieriger. Die damit verbundenen Sorgen belasten. Unsere Umfrage führt deutlich vor Augen, dass die jüngeren Generationen sehr viel eher dazu neigen, sich über kurz- und langfristige Finanzprobleme den Kopf zu zerbrechen.

### Finanzielle Sorgen, die mir oft den Schlaf rauben (Zustimmung in %)

#### Ob ich für einen sorgenfreien Ruhestand genug beiseitegelegt habe



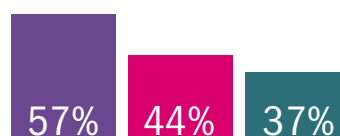
#### Der Zustand des öffentlichen Gesundheits- & Sozialsystems



#### Die Bezahlbarkeit des öffentlichen Gesundheits- & Sozialsystems



#### Wohnkosten



#### Kurzfristige Geldsorgen



#### Abzahlung größerer Schulden



#### Die mit Weihnachten verbundenen Ausgaben



#### Wie ich in meiner Peergroup finanziell dastehe



#### Studienkredit



<sup>6</sup> Germany Youth Unemployment Rate, [Trading Economics](#), Stand: Februar 2020

<sup>7</sup> Germany Real Wage Growth YoY, [Trading Economics](#), Stand: Februar 2020

Die Auswirkungen dieser Sorgen gehen weit über das rein Finanzielle hinaus. Fast jeder dritte Millennial gab an, dass sich Geldsorgen negativ auf seine psychische Gesundheit auswirken. Und 15 Prozent gaben an, dass derartige Sorgen zu Beziehungs- oder Eheproblemen geführt haben.

Viele Millennials beginnen ihr Erwerbsleben bereits mit einer Schuldenlast (Studienkredite u. Ä.). Kurzfristige finanzielle Ziele wie die mit Weihnachten verbundenen Ausgaben verursachen daher Stress, der dadurch noch verstärkt wird, dass die jungen Menschen in ihrer stark vernetzten und auf soziale Medien fokussierten Welt den Schein wahren wollen. Wie im nächsten Teil erläutert, erhält diese Generation auch nicht mehr die notwendige Orientierungshilfe von ihren Eltern.

30% 

der Millennials gaben an, dass sich Geldsorgen negativ auf ihre psychische Gesundheit ausgewirkt haben. In der Gen-X und bei den Babyboomern waren dies nur 23 bzw. 17 Prozent.

15% 

Nach Angaben von 15 Prozent der Millennials haben Geldsorgen zu Beziehungs- oder Eheproblemen geführt. In der Gen-X und unter den Babyboomern war dies nur bei 12 bzw. 6 Prozent der Fall.



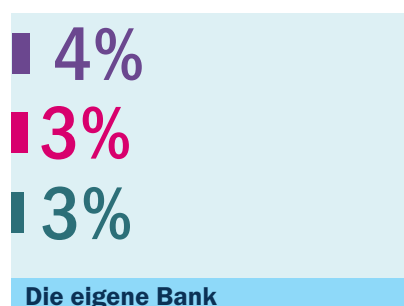
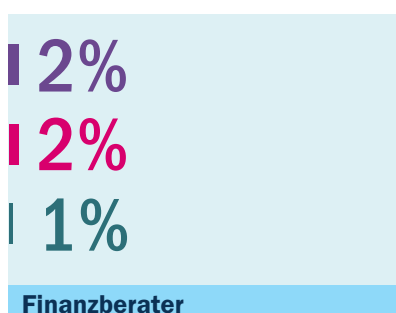
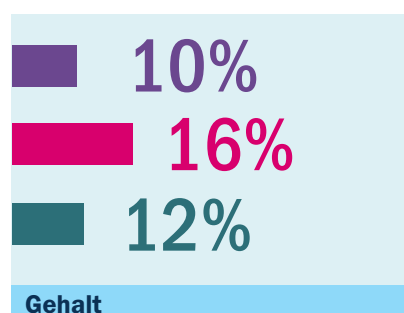
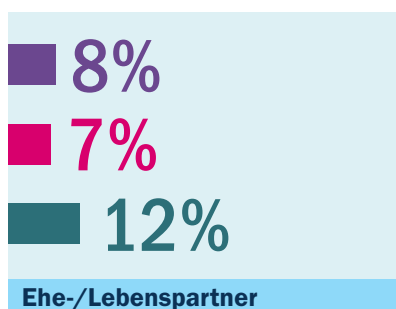
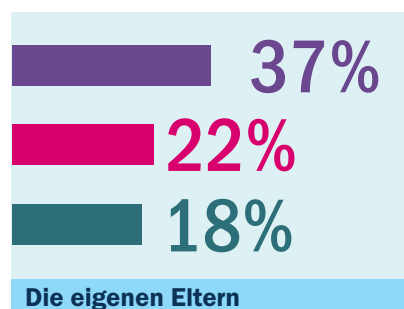
## TEIL 3: KÖNNEN WIR IN FINANZIELLEN ANGELEGENHEITEN DEM BEISPIEL UNSERER ELTERN FOLGEN?

Die Realitäten des Vermögensaufbaus sehen heutzutage ganz anders aus als in früheren Generationen. Die Babyboomer hatten in vielerlei Hinsicht Glück: Ihre Generation hatte breiten Zugang zu endgehaltsabhängigen Renten und einem großzügigeren und umfassenderen Sozialversicherungssystem. Zugleich bescherten ihnen die Kapitalmärkte im Zuge der globalen Vermögenspreisinflation über mehrere Jahrzehnte hohe positive Renditen.

Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz hat Deutschland Anfang 2018 ein auf „reinen Beitragszusagen“ beruhendes System der betrieblichen Altersversorgung eingeführt. Der Gesetzgeber will den deutschen Markt damit stärker den erfolgreichen beitragsorientierten Systemen anderer Länder in Europa angleichen. Mit der Reform der Altersvorsorge geht es also voran. Bereits im Oktober 2019 regte die Bundesbank an, das Rentenalter in Deutschland auf 69 Jahre anzuheben. Der Grund: Die staatlichen Rentenkassen geraten zunehmend unter Druck. Obwohl die Rentenwerte um rund 10 Prozent gefallen sind<sup>8</sup>, sollen die Ausgaben der öffentlichen Versorgungseinrichtungen bis 2060 um 2,5 Prozent steigen.

Und dennoch folgen viele bei der eigenen Finanzplanung dem Beispiel ihrer Eltern. Diese haben den größten Einfluss auf finanzielle Entscheidungen. Aber ist deren Rat auch in einer grundlegend anderen Welt immer noch sinnvoll? Zudem stehen jungen Menschen heutzutage ganz andere Möglichkeiten zur Wahl.

### Wichtigster Einflussfaktor für Finanzentscheidungen (nach Generationen)



Key:

- Millennials
- Gen-X
- Babyboomers

Tatsächlich haben es junge Leute, die dem finanziellen Beispiel ihrer Eltern folgen wollen, heutzutage schwer. Denn während die Babyboomer noch davon ausgehen, dass 44 Prozent ihrer Alterseinkünfte aus staatlichen Versorgungskassen kommen, sinkt dieser Wert bei den Millennials auf 28 Prozent. Worauf sich Eltern und Großeltern noch verlassen konnten, gilt für deren Millennial-Kinder also nicht mehr. Es wäre daher lebensfremd zu erwarten, dass sich die nächste Generation genauso wie ihre Eltern verhalten wird. Die wirtschaftlichen und finanziellen Rahmenbedingungen haben sich grundlegend gewandelt, und dieser Prozess setzt sich fort.

Millennials wären daher gut beraten, sich in finanzieller Hinsicht nicht ausschließlich an ihren Eltern zu orientieren.

## % der Alterseinkünfte, die (voraussichtlich) durch die staatliche Rente gedeckt werden

### Millennials



28%



### Gen-X



40%



### Babyboomers



44%



Damit kommen wir zum Thema professionelle Finanzberatung. In Deutschland können Anleger zwischen (an eine Bank oder einen Anbieter) gebundenen Finanzberatern und unabhängigen Finanzberatern (die nicht direkt mit einem Anbieter von Finanzprodukten verbunden sind) wählen. Idealerweise stünde maßgeschneiderter finanzieller Rat jedem zur Verfügung – nicht nur beim Vermögensaufbau während des Erwerbslebens, sondern auch in Auszahlungsphasen wie etwa während Auszeiten vom Erwerbsleben oder im Ruhestand. Seit der globalen Finanzkrise hat der deutsche Gesetzgeber eine Reihe von Reformen umgesetzt – mit dem Ziel, den Verbraucherschutz zu stärken, die Transparenz zu erhöhen und die Qualität der Finanzberatung zu verbessern. Doch trotz dieser Änderungen und obwohl Deutschland die größte Volkswirtschaft in der EU ist, bleibt die Marktdurchdringung bisher gering. Das bestätigt auch unsere Umfrage: In allen Generationen nimmt nur eine kleine Minderheit regelmäßig professionelle Finanzberatung in Anspruch.

## % derer, die regelmäßig professionellen finanziellen Rat in Anspruch nehmen

### Millennials



14%



### Gen-X



6%



### Babyboomers



4%

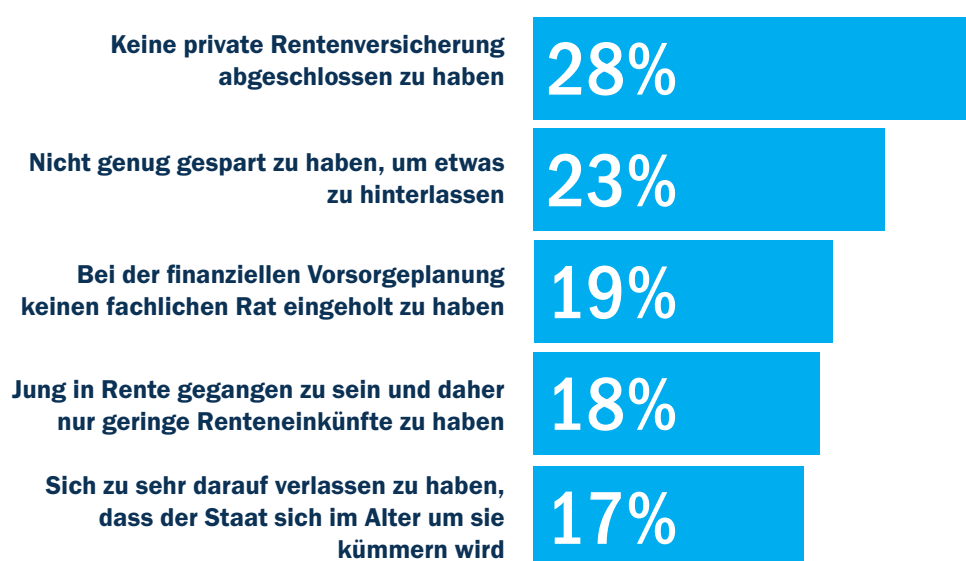


Zwar braucht man nicht unbedingt bei allen Finanzentscheidungen professionelle Hilfe. Aber die Beratung durch erfahrene Fachleute kann sich perspektivisch als sehr nützlich erweisen – vor allem auch im Hinblick darauf, dass man sich wirklich über alle wesentlichen Aspekte bewusst ist. Unsere Umfrage legt nahe, dass viele dies verkennen – mit all den vermeidbaren Konsequenzen für ihr späteres Leben.

Wir baten die Rentner unter den Umfrageteilnehmern anzugeben, was sie im Hinblick auf ihre Vorsorgeplanung am meisten bereuen. Nur 16 Prozent der Rentner äußerten Bedauern, beim Eintritt in den Ruhestand keinen finanziellen Rat eingeholt zu haben. Doch die Tatsache, dass viele beim Erreichen des Rentenalters bereuen, keine private Rentenversicherung abgeschlossen oder genug gespart zu haben, um etwas zu vererben, deutet darauf hin, dass hier der Zusammenhang mit professioneller Beratung häufig nicht wahrgenommen wird. Mit einer effizienten Finanzberatung wären diese Menschen in der Lage gewesen, planerische Fallstricke zu vermeiden. Fast jeder fünfte deutsche Rentner erkennt diesen Zusammenhang und bedauert ausdrücklich, in der Vermögensbildungsphase keinen Experten hinzugezogen zu haben.

Insofern ist es besonders wichtig, so vielen Menschen wie möglich Zugang zu Beratung zu eröffnen, gerade weil unsere Lebensumstände inzwischen komplexer und unsteter sind.

## Fünf Dinge, die Rentner im Hinblick auf ihre Vorsorgeplanung am meisten bedauern



## TEIL 4: DEN SCHRITT AN DEN KAPITALMARKT WAGEN

Die Deutschen setzen bei ihrer Altersvorsorge traditionell auf Sparprodukte. Daher gab es bisher kaum Bemühungen, gesellschaftlich eine Kultur des lebenslangen Investierens zu verankern. Das Ergebnis: Viele Deutsche investieren entweder gar nicht, oder es fällt ihnen schwer, den Schritt an den Kapitalmarkt zu wagen. Es gilt, die Jüngeren stärker dazu zu ermutigen, perspektivisch für ihre Altersvorsorge zu investieren.

Gut zwei Drittel (67 Prozent) der Befragten verfügen über keine Investments. In dieser Gruppe ist der Hauptgrund für diese Zurückhaltung der Eindruck, nicht genug Geld zum Investieren zu haben. Doch wie viel Geld braucht man für den ersten Schritt an den Kapitalmarkt?

### % derjenigen ohne Anlagen, die einen Mangel an Geld als Grund dafür angaben



Einer der Hauptgründe für die Zurückhaltung der Deutschen bei der Kapitalanlage ist die überholte Annahme, Geld anzulegen lohne sich nur oder sei nur möglich, wenn man große Beträge zur Verfügung habe. Hier gilt es flächendeckend zu vermitteln, dass dank des Zinseszins-effekts auch kleine Beträge den Vermögenswert sowie die Höhe der Einkünfte später im Leben deutlich steigern können – sofern sie frühzeitig angelegt werden.

Die Vorstellung, dass Geldanlagen nur mit größeren Beträgen machbar sind, mag vor 20 Jahren zutreffend gewesen sein. Von der heutigen Realität am Privatanlegermarkt ist sie jedoch weit entfernt. Moderne Technologien haben die Kapitalanlage für Kleinanleger erheblich vereinfacht, etwa durch Anlageplattformen mit internetbasierten Lösungen: Nutzer laden eine App herunter und können innerhalb weniger Minuten auch geringere Beträge anlegen. Damit bietet sich nun eine Gelegenheit, erst einmal klein anzufangen.

Noch vor einer Generation gab es derartige Technologien nicht. Daher verfügten unsere Eltern und Großeltern auch nicht über die damit verbundenen Möglichkeiten. Insofern können sie entsprechendes Know-how nicht an die nächste Generation weitergeben. Bedenkt man, dass Eltern der wichtigste Einflussfaktor bei der Finanzplanung der Millennials sind (siehe Teil 3), verpassen viele junge Menschen bei der Kapitalanlage potenziell den Anschluss. Für diejenigen, die bereits Geld angelegt haben, war die Möglichkeit, mit Kleinbeträgen anzufangen, der wichtigste Faktor für diese Entscheidung. Das gilt für alle Generationen. Millennials nannten die Tatsache, dass sie online bzw. über eine App alles selbst steuern können, als den zweitwichtigsten Faktor.

## Moderne Technologie fördert andere Verhaltensweisen bei jungen Investoren...

### Millennials



### Gen-X



### Babyboomers



**% der Befragten, für die die Möglichkeit, kleine Beträge anzulegen, ein wichtiger Grund für ihre ursprüngliche Entscheidung für Geldanlagen war**

26%

38%

33%

**% der Befragten, für die die Fähigkeit, alles online bzw. über eine App selbst zu steuern, ein wichtiger Grund für ihre ursprüngliche Entscheidung für Geldanlagen war**

19%

16%

6%

Zwar bieten Online-Investitionsplattformen nicht unbedingt eine ganzheitliche Finanzberatung. Sie fungieren jedoch als „Inkubator“, indem sie Nutzer darin bestärken, die ersten Schritte als Privatanleger zu gehen. Wie in Teil 5 dargestellt, sind diejenigen, die bereits über Kapitalanlagen verfügen, sehr viel eher geneigt, größere Geldbeträge zu investieren, anstatt sie auf Konten zu halten. Insofern dürfte die Möglichkeit, zunächst mit kleineren Beträgen Erfahrungen zu sammeln, Menschen den Weg zu umfangreicheren Kapitalanlagen bahnen – Anlagen, durch die sich ihre langfristige finanzielle Absicherung nennenswert verbessern wird.

## TEIL 5: UNVERNÜFTIGE VORSICHT

Wie viel lassen sich Sparer ihre Vorsicht kosten? Um mehr Menschen zur Geldanlage zu motivieren, ist ein Umdenken erforderlich: Wir müssen über das finanzielle ABC, das uns unsere Eltern beigebracht haben, hinausdenken. Eine der größten Hürden ist dabei die emotionale Bindung unserer Eltern und Großeltern an Bargeld, die sie offenbar an ihre Kinder und Enkel weitergegeben haben.

Die Deutschen verlassen sich traditionell auf beitragsorientierte Betriebsrentensysteme sowie die nach dem Umlageprinzip finanzierte gesetzliche Rente. Das ist für die meisten Deutschen im erwerbsfähigen Alter auch heute noch der Fall. Damit besteht wenig Anreiz, durch Finanzanlagen eigenverantwortlich vorzusorgen. Viele sind nach wie vor der Überzeugung, dass Staat und Arbeitgeber bereits für sie investieren. Das führt zu der Annahme, auf Nummer sicher gehen und das eigene Vermögen auf dem Konto parken zu können.

Zwei Dinge haben sich allerdings zwischenzeitlich geändert und sollten nicht ignoriert werden.

Erstens: Wir können uns nicht mehr auf andere verlassen. Weder Staat noch Arbeitgeber werden künftig im gewohnten Umfang Leistungen erbringen. Millennials (und deren Folgegenerationen) werden zunehmend Eigenverantwortung übernehmen müssen, indem sie für sich selbst investieren. Auch die Deutschen erkennen dies allmählich.

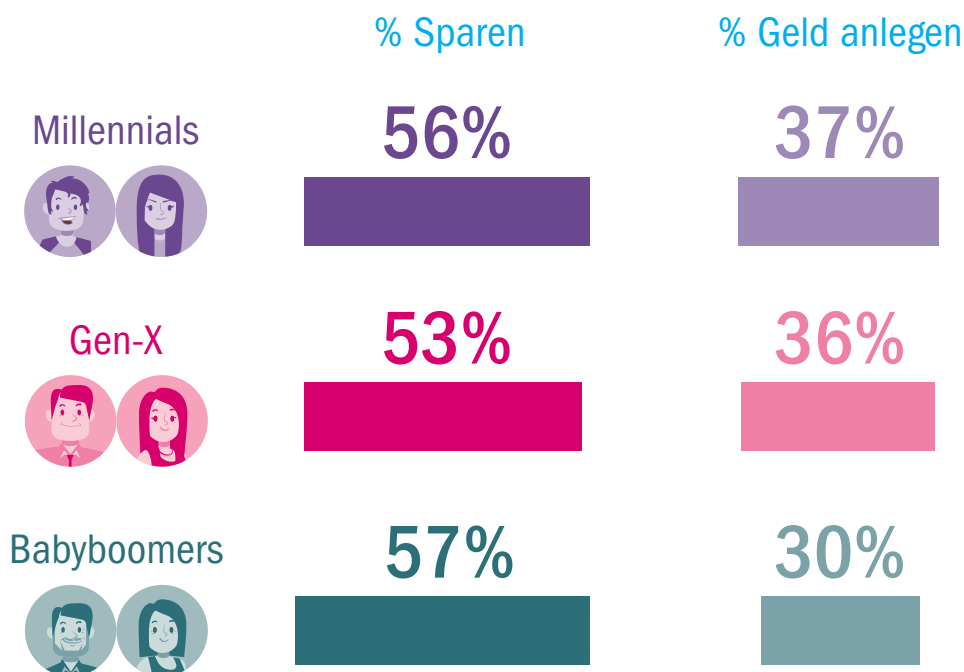
Zweitens: Infolge der anhaltenden Niedrigzinspolitik sind die Zinsen und damit die Spareinkünfte seit den 1990er Jahren massiv gesunken. Im Ergebnis höhlt die Inflation den Wert von Sparguthaben und Barvermögen aus – der Sparer hat das Nachsehen. Nach der Finanzkrise von 2008 lag der langfristige durchschnittliche Zinssatz in Deutschland etwas unter 4 Prozent – seit 2012 erreicht er bestenfalls 1 Prozent. In den 1970er, 1980er und mit Abstrichen 1990er Jahren lagen die Zinssätze bei über 8 Prozent. Unsere auf Bargeld fixierten Eltern und Großeltern hatten es daher leicht, ein nettes Sümmchen anzusparen. Heute sieht das anders aus. In Deutschland liegt der Eckzins bei 0,00 Prozent, die Inflation dagegen bei 1,70<sup>9</sup> Prozent. Das bedeutet, dass ein erheblicher Teil des Haushaltsvermögens wertmäßig schrumpft und im Ruhestand geringere Einkünfte abwerfen wird.

Aufgrund dieser beiden Faktoren muss der Spargroschen privater Haushalte sehr viel härter arbeiten. Bargeld einfach 30 Jahre lang zu parken sichert die langfristigen Finanzziele nicht. Diese Umfrage zeigt, dass die Deutschen allmählich – und wohl zum ersten Mal – realisieren, dass die Rahmenbedingungen für die Vermögensbildung heutzutage sehr viel ungünstiger sind. Aber wissen sie auch, wie wenig ihre Sparguthaben abwerfen?

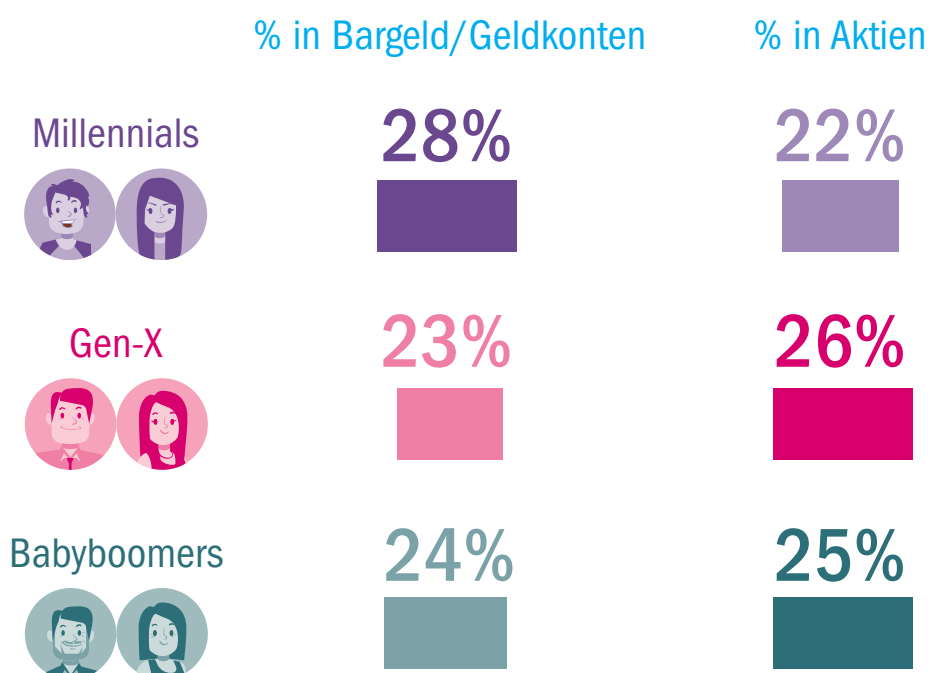
- Über die Hälfte aller Befragten in allen Altersgruppen nannten „Sparen“ als die beste Methode, um ihre langfristigen finanziellen Ziele zu erreichen. Demgegenüber ist nur ein Drittel der Meinung, dass „Geld anlegen“ der beste Weg sei.
- Von denjenigen, die über Kapitalanlagen verfügen, hält etwa ein Viertel sein Portfolio in Geldanlagen – das trifft auf alle Altersgruppen zu.



Ist Sparen oder Geld anlegen die beste Methode, um Ihre langfristigen finanziellen Ziele zu erreichen?

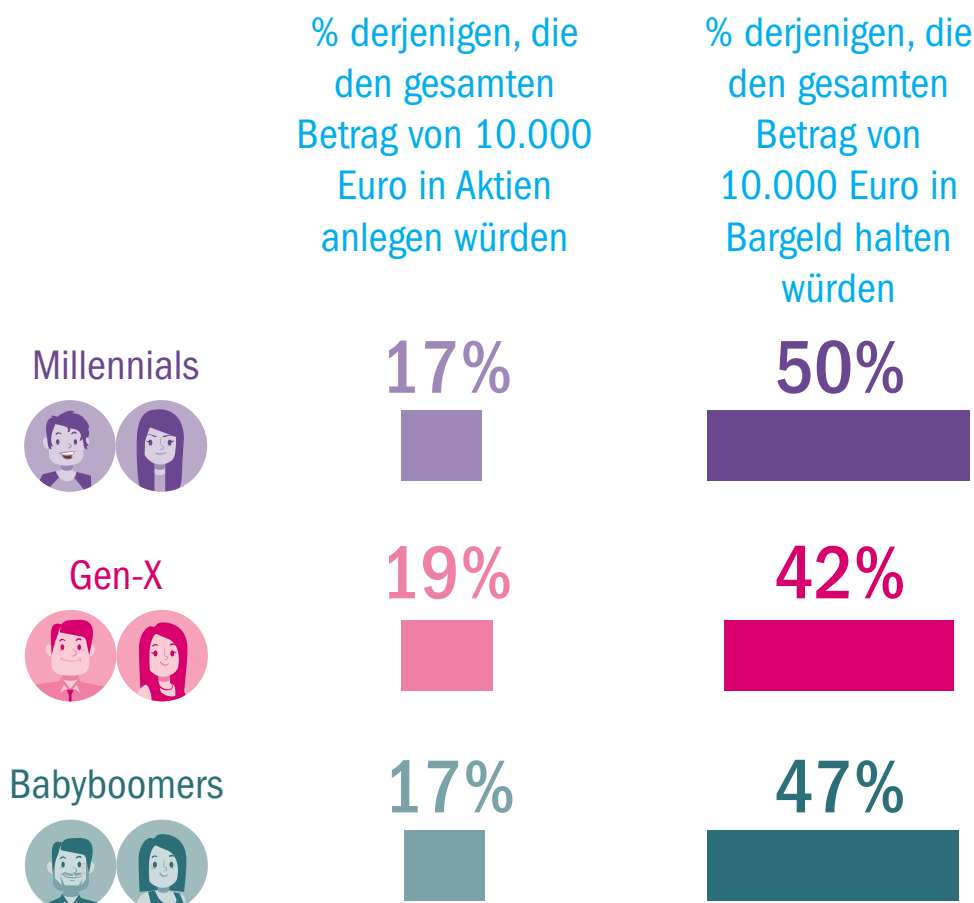


Welchen Anteil haben die folgenden Anlageformen an den Finanzanlagen Ihres Haushalts insgesamt?



Zudem fragten wir die Umfrageteilnehmer, was sie mit einem unerwarteten Geldregen in Höhe von 10.000 Euro machen würden: aufs Sparbuch legen oder in Aktien investieren? Dabei konnten die Befragten das Geld auch auf beide Anlageformen verteilen. Das Ergebnis bestätigt unsere Annahme: Bei doppelt so vielen Befragten fällt die Entscheidung eher zugunsten von Bargeld/Geldkonten statt Kapitalanlagen aus.

## Die Deutschen zeigen immer noch eine deutliche Präferenz für Bargeld, obwohl es niedrigere Erträge abwirft...



Da die Geldmarktzinsen bis auf weiteres niedrig bleiben dürften, hat diese Einstellung Konsequenzen. Die nächste Generation scheint zwar etwas eher bereit zu sein, sich auf Kapitalanlagen einzulassen. Dennoch sind gezielte Maßnahmen notwendig, um zu informieren, aufzuklären und das Bewusstsein zu schärfen. Ein ebenso wichtiger Faktor ist der mühelose Zugang zu Anlageplattformen, der vom technischen Fortschritt vorangetrieben wird. Insgesamt steht die junge Generation vor völlig anderen Entscheidungen als ihre Eltern und Großeltern und muss auf diese neue Realität vorbereitet sein.

## TEIL 6: ERBSCHAFT? KEINE SICHERE BANK!

Viele verlassen sich darauf, dass sie mit einer Erbschaft von ihren Eltern die Lücken in ihrem Vermögensaufbau stopfen können. Allerdings deutet einiges darauf hin, dass sich das private Erbschaftsverhalten allgemein wandelt. Vermögen wird zunehmend im Wege der Schenkung zwischen den Generationen weitergegeben – quasi als eine Art „Mama-und-Papa-Bank“. Dabei werden diese Mittel häufig zum Erreichen kurzfristiger Ziele eingesetzt. Somit spielen Erbschaften für die langfristige finanzielle Sicherheit nicht mehr unbedingt ihre frühere Rolle.

Das zeigen auch die Antworten auf unsere Frage, was der Begriff „Hinterlassenschaft“ für die Umfrageteilnehmer bedeutet. Millennials kämpfen bereits mit vielerlei kurzfristigen finanziellen Sorgen. Daher betrachten sie eine elterliche Hinterlassenschaft ebenso häufig als finanzielle Unterstützung der Kinder bzw. der Familie zu Lebzeiten wie als finanzielle Zuwendung nach dem Tod. Der Tenor lautet, nicht auf eine Hinterlassenschaft von Todes wegen warten zu können. Auf die Babyboomer trifft dies nicht zu.

### Mama-und-Papa-Bank zahlt vorzeitig aus...

**32%** 

der Millennials sehen eine elterliche Hinterlassenschaft als finanzielle Unterstützung der Kinder bzw. der Familie zu Lebzeiten (nur 23 bzw. 16 Prozent der Gen-X und der Babyboomer teilen diese Sichtweise)

**31%** 

der Millennials betrachten eine elterliche Hinterlassenschaft als eine Zuwendung nach dem Tod (26 bzw. 25 Prozent der Gen-X und der Babyboomer teilen diese Ansicht)

Dass Babyboomer sehr viel weniger als Millennials und die Gen-X dazu neigen, eine elterliche Hinterlassenschaft als finanzielle Unterstützung zu begreifen, wirft die Frage auf, ob sich junge Menschen heutzutage eine realistische Hoffnung auf eine Erbschaft in Form von finanziellen Mitteln machen können.

So werden fast zwei Drittel der deutschen Babyboomer nach ihrer Einschätzung nichts vererben – außer an ihre Ehe- oder Lebenspartner. Unter den Millennials ist diese Auffassung sogar noch stärker verbreitet. Sie sind angesichts der bestehenden Herausforderungen beim Vermögensaufbau weniger optimistisch, was das Vererben von Vermögen an ihre Kinder angeht. Dieser Schneeballeffekt dürfte sich im Laufe der Generationen fortsetzen.

Das könnte gravierende Folgen haben: 40 Prozent der Millennials gaben an, es würde sie erheblich belasten, falls sie nichts erben würden. Bei geschätzten 18 Millionen Millennials in Deutschland könnten also potenziell gut sieben Millionen junge Menschen Lücken in ihrer Finanzplanung aufweisen.

Ein großer Teil der deutschen Bevölkerung wird den eigenen Kindern voraussichtlich nichts vererben – mit möglicherweise gravierenden Folgen für die Finanzplanung einer großen Gruppe von Menschen



Millennials

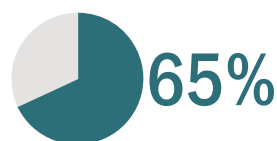
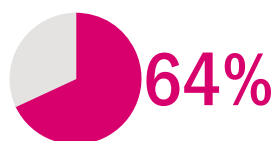
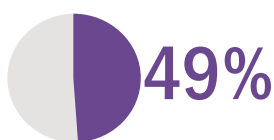


Gen-X

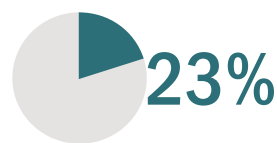
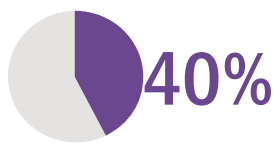


Babyboomers

**% derjenigen, die nicht davon ausgehen, neben ihrem Ehe- oder Lebenspartner auch jemand anderem etwas zu vererben**



**% derjenigen, die angeben, es würde sie erheblich belasten, falls sie nichts erbt**



Die Umfrageteilnehmer sind zudem überwiegend der Meinung, dass Vermögen tendenziell nicht mehr von Generation zu Generation weitergegeben wird, sondern eher in umgekehrter Richtung fließt. 37 Prozent der Befragten glauben, dass in 30 Jahren mehr Rentner zu jüngeren Familienmitgliedern ziehen werden. Weitere 29 Prozent meinen, dass Rentner zunehmend auf finanzielle Unterstützung durch Kinder und Enkelkinder angewiesen sein werden. Aus der „Mama-und-Papa-Bank“ könnte also eine „Sohn-und-Tochter-Bank“ werden.

Die Lehre für die heute Erwerbstätigen lautet: Verlasst euch nicht auf Eltern oder andere Familienangehörige der älteren Generation – weder was guten Rat noch was finanzielle Hilfe betrifft. Während ein Drittel der Millennials die elterliche Hinterlassenschaft als finanzielle Unterstützung zu Lebzeiten der Eltern begreift, geht über ein Drittel der Gen-X und Babyboomer davon aus, ihren Kindern keinerlei Vermögen zu hinterlassen. Infolge der steigenden Lebenserwartung müssen Millennials auch damit rechnen, ihre Eltern an deren Lebensabend zu unterstützen.

**Wird die „Mama-und-Papa-Bank“ zur „Sohn-und-Tochter-Bank“?**

**37%** 

der Befragten meinen, dass bis 2050 mehr Rentner zu jüngeren Familienmitgliedern ziehen werden

**29%** 

der Befragten meinen, dass bis 2050 mehr Rentner auf die finanzielle Unterstützung ihrer Kinder und Enkel angewiesen sein werden

## TEIL 7: GESUNDHEIT KOMMT IM RUHESTAND VOR VERMÖGEN

Was die Zukunftsplanung betrifft, sorgen sich die Menschen sowohl um ihre Gesundheit als auch um ihre finanzielle Situation. Die langfristige Planung stellt sich häufig als Serie von Finanzentscheidungen dar: Wie viel muss ich für meinen Lebensabend sparen? Was für ein Einkommen brauche ich, wenn ich in Rente gehe? Doch neigen die Menschen dazu, sich auf lange Sicht eher um ihre Gesundheit als um ihr Vermögen zu sorgen. Tatsächlich sind diese beiden Themen eng miteinander verwoben.

Schaut man sich an, welche Ansprüche die Menschen an ihren Ruhestand stellen, lässt sich ableiten, welchen Wert sie auf Gesundheit und Wohlstand legen. Auf elementarster Ebene geht es den Menschen zunächst einmal darum sicherzustellen, dass sie physisch und psychisch fit und gesund sind – auch im Alter. Das gilt nicht nur für die älteren Generationen, für die Gesundheitsbeschwerden in der Regel ein akuteres Problem sind, sondern auch für die Millennials.

### Die fünf wichtigsten Ziele für den Ruhestand (nach Generationen)



Millennials



Gen-X



Babyboomers

Dafür sorgen, dass ich fit und gesund bin	93%	95%	96%
Sicherstellen, dass ich genug Geld für Gesundheitsversorgung und Behandlungskosten habe	92%	90%	94%
Mehr Zeit mit Familie und Freunden verbringen	91%	87%	92%
Hobbys nachgehen / neue Hobbys zulegen	90%	87%	85%
Sicherstellen, dass ich genug Geld für Sozialfürsorge und pflegerische Versorgung habe	87%	87%	85%

Deutschland ist der größte Fitnessmarkt in Europa: Fitness-Clubs zählen hierzulande insgesamt 10,6 Millionen Mitglieder, das Umsatzvolumen liegt bei über 5 Milliarden Euro. Wenn 12,9 Prozent der Gesamtbevölkerung Mitglied in einem der 8.988 privaten Fitness-Clubs sind<sup>10</sup>, ist klar, dass Gesundheit und Wohlbefinden einen hohen Stellenwert haben.

Mit dem Bewusstsein, länger zu arbeiten und zu leben, reift auch die Einsicht, dass sich mit zunehmendem Alter Gesundheitsbeschwerden einstellen können. Für die finanzielle Planung heißt das: Für Langzeitpflege (ob zu Hause oder im Heim) und Behandlungskosten muss finanziell vorgesorgt werden. Daher sollten Gesundheit und Wohlstand nicht als voneinander losgelöst betrachtet werden. Unser Wohlbefinden auf lange Sicht – und so lange wie möglich in unserer eigenen Wohnung zu leben – hängen nicht nur von unserem Gesundheitszustand ab, sondern auch von unseren Finanzen.

In Deutschland wurde das Langzeitpflegesystem 1995 eingeführt, um der alternden Bevölkerung und den steigenden Pflegekosten Rechnung zu tragen. Obwohl dieser Zeitpunkt nach der deutschen Wiedervereinigung in eine Phase des wirtschaftlichen und politischen Umbruchs fiel, gilt das deutsche Modell im Ausland (vor allem in Großbritannien) als vorbildlich und nachahmenswert. Doch hat dieses System auch seine Schattenseiten: Die Pflegeversicherung wird zwar über ein solidarisches System der Beitragszahler finanziert. Vielfach müssen Einzelne jedoch einen wachsenden Anteil an den öffentlichen Pflegeleistungen aus eigener Tasche zahlen. Das liegt u. a. daran, dass die Versicherung Pflegekosten nur anteilig übernimmt und die Pflegekosten schneller steigen als die gewährten Leistungen.

Unser Research macht deutlich, dass sich diese Entwicklung bereits auf die Zuversicht der Verbraucher auswirkt: Nur zwei von fünf Befragten gaben an, dass sie im Alter genug Geld für Gesundheits- und Pflegefürsorge zur Verfügung haben werden.



Nur zwei von fünf Befragten gaben an, im Alter genug Geld für Gesundheits- und Pflegefürsorge zur Verfügung zu haben

41%



der Befragten meinen, dass sie definitiv genug Geld für ihre Gesundheitsversorgung im Alter zur Verfügung haben werden

39%



der Befragten meinen, dass sie definitiv genug Geld für ihre pflegerische Versorgung im Alter zur Verfügung haben werden

Dieser Mangel an Zuversicht spiegelt zum Teil auch die Sorge um die Nachhaltigkeit unserer Sozialfürsorgesysteme wider – einschließlich staatliche Renten, Gesundheitswesen und Pflegefürsorge. Unsere Umfrage zeigt, dass das Vertrauen der Bürger in diese seit Langem bestehenden Strukturen gering ist. Die überwiegende Mehrheit der Deutschen aller Altersgruppen befürchtet, dass künftige Generationen weniger gut versorgt sein werden.

## Die Menschen haben kein Vertrauen in die Nachhaltigkeit des Gesundheits- und Rentensystems



Millennials



Gen-X



Babyboomers

**% derjenigen, die erwarten, dass die staatlichen Renten für künftige Generationen geringer ausfallen werden**

77%

74%

82%

**% derjenigen, die erwarten, dass die Leistungen des öffentlichen Gesundheitswesens für künftige Generationen geringer ausfallen werden**

61%

58%

59%

**% derjenigen, nach deren Einschätzung künftige Generationen ihre Langzeitpflegekosten selbst tragen müssen**

72%

71%

70%

Dies ist ein politisch ebenso brisantes wie bedeutendes Thema. Doch unabhängig von der Richtung, die die politischen Entscheider einschlagen, gilt: Die steigenden Pflegekosten im Alter werden aller Wahrscheinlichkeit nach ein größeres Maß an finanzieller Eigenverantwortung nach sich ziehen. Dementsprechend wird der Einzelne diese potenziellen Kosten bei seinen langfristigen Spar- und Anlageplänen berücksichtigen müssen. Mit anderen Worten: Wir müssen frühzeitig mehr sparen und anlegen, wenn wir für die Zusatzkosten im Alter gewappnet sein wollen.

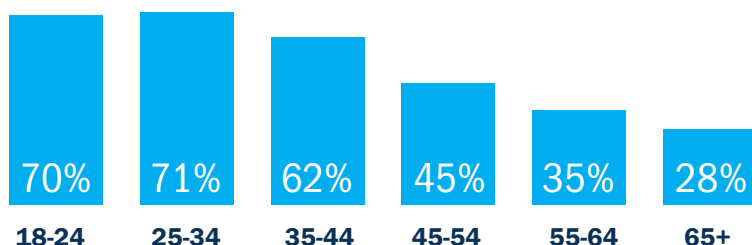
## TEIL 8: WIRD COVID-19 ZU EINEM UMDENKEN IN DER FINANZPLANUNG FÜHREN?

Die für die kurzfristige Finanzplanung relevanten Wirtschafts- und Finanzparameter haben sich seit Anfang 2020 stark verändert. Bis auf Weiteres sehen wir uns alle mit einem unsicheren und ungewohnten Umfeld konfrontiert. Viele der grundlegenden Themen rund um die langfristige Finanzplanung, die wir in diesem Bericht behandeln, haben allerdings weiterhin Bestand.

Viele deutsche Haushalte standen finanziell gut da, als die Covid-19-Pandemie ausbrach – im Ausland wird Deutschland jetzt als leuchtendes Beispiel für eine ausgeprägte Sparkultur und europäischer Spitzenreiter im Hinblick auf die finanzielle Lage der Privathaushalte hochgehalten<sup>11</sup>. Aber das Ausmaß dieser Krise hat auch in Deutschland erhebliche und weitreichende Spuren hinterlassen. Angesichts des weltweit andauernden Kampfes gegen Covid-19 dürften die Sorgenfaktoren für viele deutsche Haushalte größer werden.

Manchmal bringt erst ein plötzlicher Schock die Menschen dazu, ihre Einstellungen und Verhaltensweisen zu ändern. Ein unvorhergesehenes Ereignis kann uns dazu zwingen, unsere bisherigen Haltungen zu überdenken. Die von uns nach Ausbruch der Covid-19-Krise durchgeführte Befragung zeigt, dass knapp die Hälfte (48%) der deutschen Erwachsenen die Art und Weise bedauert, wie sie Ihre Finanzen vor der Krise organisiert haben. Bei den jüngeren Studienteilnehmern ist dieser Anteil mit 70% in der Gruppe der 18-bis-24-Jährigen nochmals deutlich höher, während er in der Altersgruppe 65+ nur bei 28% liegt. Diese Feststellungen untermauern viele der Themen, die wir in diesem Bericht adressieren, vor allem in Bezug auf jüngere Generationen. Der positive Aspekt daran ist, dass dieser Weckruf für junge Menschen zwischen 20 und 30 früh genug kommt. Für sie ist es noch nicht zu spät, in der Finanzplanung umzusteuern, um besser für die Zukunft vorzusorgen.

### Anteil der deutschen Erwachsenen, die bereuen, wie sie ihre Finanzen vor Ausbruch der Covid-19-Krise geregelt haben (nach Altersgruppen, in %)

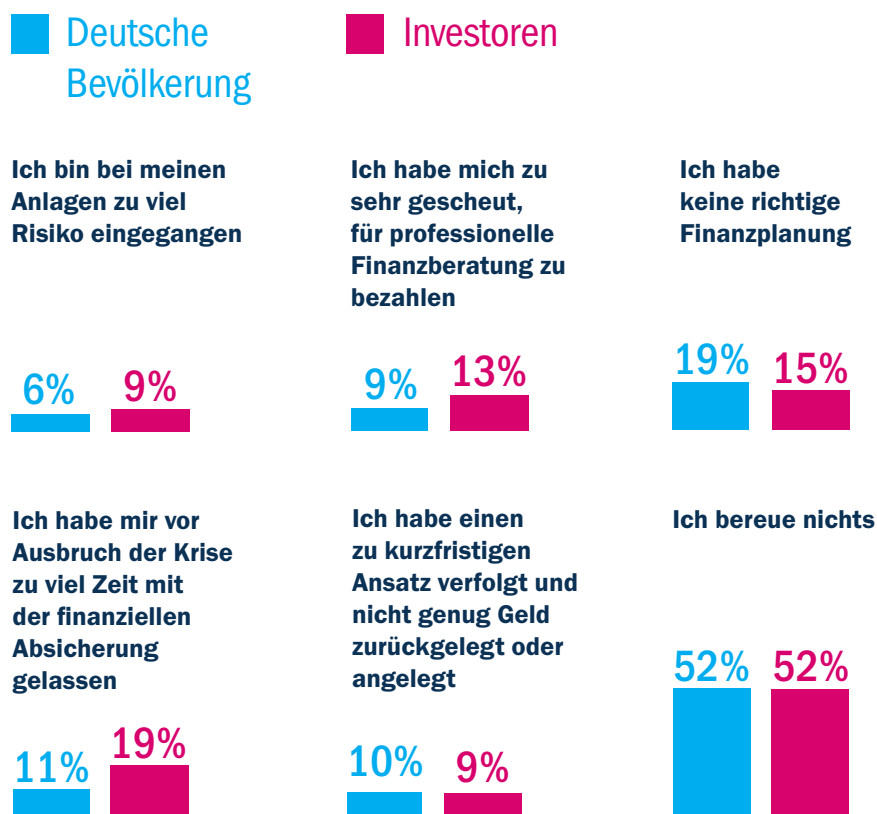


Am häufigsten bereuen erwachsene Deutsche, keine angemessene Finanzplanung zu haben (19%) und in Finanzangelegenheiten zu kurzfristig zu denken (10%) – beides sind grundlegende Dinge, über die sich Menschen schon in jungem Alter Gedanken machen können, um sich besser für die Zukunft aufzustellen.

Was bereuen diejenigen, die Kapitalanlagen haben? Fast jeder fünfte Investor (19%) bereut, sich vor Ausbruch der Krise zu viel Zeit mit der finanziellen Absicherung gelassen zu haben. Jeder Achte (13%) bereut, die Kosten für eine professionelle Finanzberatung gescheut zu haben, und 9% hätten lieber ein geringeres Risiko gefahren. Viele Investoren haben sich, zumindest kurzfristig, die Finger verbrannt und scheinen ihren Ansatz daher zu überdenken.

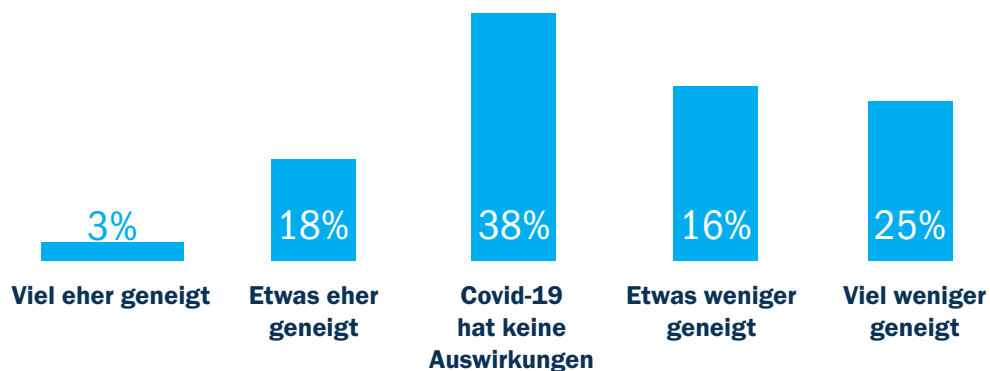


## Anteil der erwachsenen Deutschen, die bereuen, wie sie ihre Finanzen vor Ausbruch der Covid-19-Krise geregelt haben (in %): Deutsche Bevölkerung versus Investoren



Die Investoren sind sich aber darüber bewusst, dass gerade jetzt vermutlich kein optimaler Zeitpunkt ist, um Anlagen zu veräußern. Nur eine Minderheit der Investoren neigt derzeit dazu, Anlagen zu verkaufen – die Mehrheit hält an ihren Investments fest.

## Wie geneigt sind Investoren, ihre Investments aufgrund der coronabedingten Volatilität zu verkaufen?

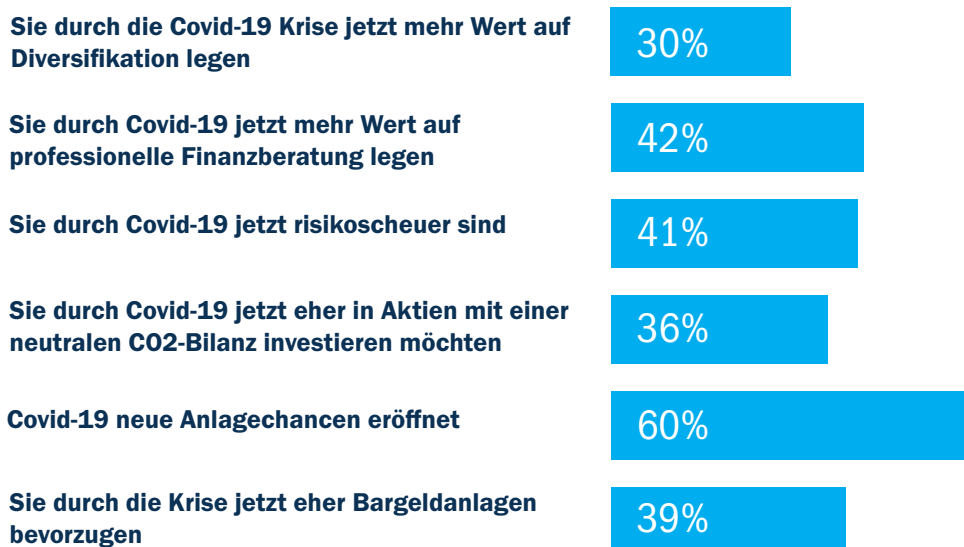


Fast ein Drittel (30%) der von uns befragten Investoren geben an, aufgrund der finanziellen Folgen von Covid-19 auf eine stärkere Diversifikation ihrer Anlagen setzen zu wollen; zwei von fünf (42%) legen jetzt mehr Wert auf eine professionelle Finanzberatung. Diese zwei Veränderungen könnten enorm positive Auswirkungen auf die langfristige Vermögenssituation der Menschen haben.

Hervorzuheben ist, dass viele Investoren mehr über die mögliche Wirkung ihrer Anlageentscheidungen auf Umwelt und Gesellschaft nachdenken. Mehr als jeder Dritte Investor (36%) gibt an, infolge von Covid-19 künftig eher in Aktien von Unternehmen mit einer neutralen CO<sub>2</sub>-Bilanz investieren zu wollen. So unausweichlich der Aufstieg nachhaltiger ESG-Anlageansätze in den vergangenen Jahren erschien, so schleppend blieb doch der Fortschritt. Die aktuelle Pandemie könnte diese Entwicklung beschleunigen, da sie immer mehr Anleger dazu bringen könnte, grünere Anlageoptionen zu fordern.

Die Mehrheit der deutschen Investoren meint, in einem unsicheren finanziellen und wirtschaftlichen Umfeld eher dazu geneigt zu sein, neue Anlagen zu tätigen. Drei von fünf deutschen Investoren (60%) glauben, dass die durch Covid-19 bedingte Volatilität an den Kapitalmärkten neue Anlagechancen eröffnet. Dagegen setzen 39% aufgrund dieser Krise eher auf Bargeldanlagen, während 41% meinen, dass die Krise sie risikoscheuer gemacht hat. Wenn wir verhindern wollen, dass Millionen von Menschen wieder der vermeintlichen Sicherheit von Bargeld und Sparguthaben verfallen, müssen wir Investoren helfen, angemessen auf die kurzfristigen Ungewissheiten zu reagieren und einen positiven Verhaltenswandel beim Thema Finanzen anzustoßen. Das ist die aktuell größte Herausforderung.

## Anteil der deutschen Investoren (in %), die zustimmen, dass...



Covid-19 war zwar für viele ein Weckruf – jedoch lassen sich tief verwurzelte Überzeugungen und Verhaltensweisen mitunter nur schwer ändern. Wenn der Lebensalltag wieder normaler wird, ist die Versuchung groß sein, wieder in alte Komfortzonen zurückzukehren. Diejenigen, die diese Chance nutzen, um ihre Finanzen besser zu regeln und aktiv für die Zukunft vorzusorgen, könnten als Gewinner hervorgehen.



## FAZIT

Ebenso wie in anderen Ländern gibt es auch in Deutschland seit Langem einen auf drei Säulen aufbauenden Gesellschaftsvertrag, in dem Staat, Arbeitgeber und der Einzelne eine wichtige Rolle spielen.

Dieser Gesellschaftsvertrag gerät zunehmend unter Druck. Zwar können zum Beispiel viele der heutigen Ruheständler noch großzügige staatliche Rentenregelungen in Anspruch nehmen. Eine alternde Bevölkerung und ein umlagefinanziertes Rentensystem erfordern mittlerweile aber einen anderen Ansatz an die Vorsorgeplanung.

Den Deutschen wird dieses Problem erst jetzt richtig bewusst. Unter jungen Menschen setzt sich die Erkenntnis durch, dass sie wahrscheinlich einer völlig anderen Zukunft entgegensehen als ihre Eltern und Großeltern. Doch müssen dieser Erkenntnis erst noch Taten folgen. Die Deutschen sind im Gegensatz zur Kapitalanlage immer noch zu sehr aufs Sparen fixiert – trotz einer jahrelangen Niedrigzinsphase. Daher arbeitet das Geld, das sie beiseitelegen, nicht hart genug für sie.

Menschen in Deutschland sollten ihre Augen nicht länger davor verschließen, dass jeder Einzelne von ihnen Eigenverantwortung übernehmen muss. Ebenso wichtig ist die Erkenntnis, dass sie ihre finanzielle Zukunft klüger planen müssen, um langfristig Vermögen aufzubauen. Es liegt an uns allen – der Regierung, den Arbeitgebern und der Investmentindustrie – die Menschen darin zu unterstützen, in Sachen Finanzen umzudenken und ihre Verhaltensweisen zu verändern. Die Zeit dazu ist jetzt.

## COLUMBIA THREADNEEDLE INVESTMENTS

Millionen von Menschen in aller Welt haben Columbia Threadneedle Investments ihr Anlagevermögen anvertraut. Wir betreuen Anlagegelder für private Investoren, Finanzberater, Vermögensverwalter und Versicherungsgesellschaften, Pensionsfonds und andere Institutionen. Zusammen haben sie uns ein Anlagevermögen von 494 Milliarden US-Dollar anvertraut.

Alle unsere Kunden haben finanzielle Bedürfnisse und Ziele. Unsere Aufgabe ist es, alles dafür zu tun, dass sie diese erreichen.

Globale Präsenz. Der Erfolg unserer Kunden ist unser Anspruch und das Ziel, auf das unser globales Team von 2.000 engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gemeinsam hinarbeitet. Wir verfügen über eine breitgefächerte Expertise und globale Perspektive mit mehr als 450 Investmentexperten für alle bedeutenden Anlageklassen und Märkte. Unsere Kunden haben Zugang zu einem breiten Spektrum von Anlagestrategien sowie die Möglichkeit, von uns individuelle, auf ihre speziellen Anforderungen zugeschnittene Investmentlösungen zu erhalten.

Researchintensität. Jede unserer Anlageentscheidungen beruht auf den fundierten Analysen von 190 erfahrenen Analysten, die permanent Ausschau nach neuen performancerelevanten Einblicken halten und diese mit unseren Fondsmanagern diskutieren. Wir befolgen die Grundsätze des verantwortungsvollen Investierens (Responsible Investment, RI) und nutzen hauseigene Instrumente zur Bereitstellung einer robusten RI-Rahmenstruktur und fundierterer Analysen. Mit diesem Wissen können wir bessere Anlageentscheidungen für unsere Kunden treffen.

Vorausschauend. Unser unabhängiges Investment Consultancy & Oversight Team verfolgt einen ‚5P‘-Ansatz zur Sicherstellung der Integrität von Anlagestrategien und Förderung kontinuierlicher Verbesserungen. Das Team arbeitet eng mit unseren Fondsmanagern zusammen, um sicherzustellen, dass alle Strategien im Einklang mit den formulierten Zielen, dem gewählten Ansatz, den Kundenerwartungen und den angestrebten Zielen gemanagt werden.

Wir haben eine Botschaft für alle unsere Kunden: Ihr Erfolg ist unsere Priorität.

## ÜBER DIESEN BERICHT

**Methodik:** Dieser Bericht basiert auf den Ergebnissen einer deutschlandweiten repräsentativen Umfrage unter 2.000 Erwachsenen. Die Umfrage wurde im September 2019 durchgeführt. Bei der Analyse und Aufbereitung der Ergebnisse wurden die Antworten nach Generationen in drei Alterskohorten unterteilt: Babyboomer (Geburtsjahre 1947 bis 1965), Generation X (Gen-X) (1966 bis 1979) und Millennials (1980 bis 2000).

Zudem führte die Cicero Group im April 2020 eine ergänzende Sondererhebung unter 800 deutschen Erwachsenen durch, um aktuelle Auswirkungen der Corona-Krise auf das Spar- und Anlageverhalten zu eruieren. Die Ergebnisse sind repräsentativ für Deutschland.

Wir haben die jeweiligen Altersgruppen farbcodiert: Grün steht für Babyboomer, Pink für Gen-X und Lila für Millennials.

Der Begriff „Rentner“ bezieht sich in diesem Report altersunabhängig auf all diejenigen, die im Ruhestand bzw. in der Altersteilzeit sind.

**Über Cicero/AMO:** Cicero/AMO ist Teil der Havas Group, einem der führenden globalen Kommunikationsnetzwerke. Das AMO Network ist mit 37 Büros in über 20 wichtigen Finanzmärkten das international führende Netzwerk im Bereich der strategischen Kommunikation und Kapitalmarktcommunication. Von den Standorten London, Brüssel und Dublin konzipiert und realisiert Cicero/AMO vielfach ausgezeichnete Kampagnen in allen wichtigen Geschäftsfeldern.

Um mehr herauszufinden, besuchen Sie  
**[COLUMBIATHREADNEEDLE.DE/KURSKORREKTUR](https://columbiathreadneedle.de/kurskorrektur)**

**Wichtige Information:** Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Hinweis auf die künftige Wertentwicklung. Der Wert der Anlagen und etwaige Einkünfte daraus sind nicht garantiert und können sowohl steigen als auch fallen sowie von Wechselkursveränderungen beeinflusst werden. Das bedeutet, dass ein Anleger unter Umständen den ursprünglich angelegten Betrag nicht zurückerhält. Ihr Kapital ist gefährdet. Dieses Dokument dient lediglich der Information und stellt keine anlagebezogene, rechtliche, steuerliche oder betriebswirtschaftliche Empfehlung im Hinblick auf Anlagen im Zusammenhang mit Columbia Threadneedle Investments dar. Die Analysen, auf die hier Bezug genommen wird, wurden von Columbia Threadneedle Investments im Rahmen des eigenen Anlagenverwaltungsgeschäfts durchgeführt, und die Ergebnisse derselben sind möglicherweise bereits vor der Veröffentlichung dieser Informationen genutzt worden und werden hier lediglich als Hintergrundinformationen zur Verfügung gestellt. Alle zum Ausdruck gebrachten Meinungen entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung, können jedoch ohne Benachrichtigung geändert werden. Informationen aus externen Quellen werden zwar als glaubwürdig angesehen, für ihren Wahrheitsgehalt und ihre Vollständigkeit besteht jedoch keine Gewähr. Diese Präsentation beinhaltet Aussagen, die die Zukunft betreffen, so auch Projektionen künftiger ökonomischer und finanzieller Verhältnisse. Keiner von Columbia Threadneedle Investments, seinen Direktoren, Führungskräften oder Mitarbeitern, macht irgend eine Aussage, Zusicherung, Garantie oder anderes Versprechen, dass eine dieser zukunftsgerichteten Aussagen sich als zutreffend herausstellt. Herausgegeben von Threadneedle Asset Management Limited. Eingetragen in England und Wales unter der Nr. 573204; eingetragener Firmensitz: Cannon Place, 78 Cannon Street, London EC4N 6AG. Im Vereinigten Königreich zugelassen und reguliert von der Financial Conduct Authority. Columbia Threadneedle Investments ist der globale Markenname der Co-lumbia- und Threadneedle-Unternehmensgruppe.

[columbiathreadneedle.de](https://columbiathreadneedle.de)