

## **Vorwort**

Stellvertretend für die vielen Freunde, Verwandten, Kollegen und Interviewpartner, die mich bei meiner Arbeit unterstützt haben, möchte ich mich bei meinem Patenonkel Christoph bedanken. Er verkörpert in idealtypischer Weise die Klientel unserer Untersuchungen und musste deshalb immer wieder zum Testen von Lösungsansätzen herhalten.

Onkel Christoph ist 70 Jahre alt, hat eine gute Rente, Ersparnisse aus 40 Berufsjahren und einer Erbschaft, ein Haus und keine Kinder. Während seine Mutter, die 100 Jahre alt geworden ist, jeden Pfennig zweimal umgedreht und ihr ganzes Leben lang Mehlsuppe gegessen hat, gönnt sich Onkel Christoph gern etwas: Reisen nach Schlesien und Langeoog, gutes Essen und Wein und Geschenke für die Nichte.

Trotzdem will er auch vorsorgen, hat ein Testament geschrieben, über Krankheit, Pflegebedürftigkeit und Tod nachgedacht. Auch vererben würde er gern etwas. Weil seine Nichte gerade an ihrer Doktorarbeit schreibt, sucht er Rat bei seiner Volksbank.

Dafür fährt er in die nächste Stadt. Zum Glück kann er noch Auto fahren. In seinem Dorf gibt es nur noch einen Geldausgabeautomaten, den er aber nie benutzt, weil er sich weder die Geheimzahl merken noch die kleine hektische Schrift lesen kann. Dabei ist er durchaus technikfreundlich, benutzt für die Vereinsabrechnung immer seinen alten PC und hat auch schon über Internet-Banking nachgedacht.

Nachdem er endlich einen Parkplatz fürs Auto und in all dem Glas die Eingangstür gefunden hat, bahnt er sich vorsichtig einen Weg auf dem schicken, aber gefährlich glänzenden Marmor zwischen den grauen Automaten hindurch und sucht ein vertrautes Gesicht. Vergebens, der nette junge Mann von letzters wurde befördert und arbeitet jetzt in Frankfurt. Die ältere verständnisvolle Dame, wegen der er früher regelmäßig zur Bank ging, ist schon seit Jahren im Vorruhestand. Damals hatte er verärgert über einen Bankwechsel nachgedacht, es dann aber aus Bequemlichkeit und Anstand gelassen.

Aber Onkel Christoph mag junge Leute und wendet sich an einen Herrn am nächsten Stehtisch. Eigentlich würde er gern seine Tasche mit den Papieren abstellen und - in Erwartung eines längeren Gesprächs - Hut und Mantel ablegen, kann aber weder Tisch noch Garderobe entdecken. Egal, er klemmt seine Tasche schwitzend zwischen die Knie und hofft, dass er lange genug stehen kann, um alle Fragen zu klären.

Nachdem der junge Bankangestellte die Bitte, mal eben die Überweisung auszufüllen, mit einem Hinweis auf den Automaten sehr höflich abgelehnt hat, kommt Onkel Christoph schnell zu den wesentlichen Punkten - zumal ihn sowohl Beine als auch Blase zur Rückfahrt drängen.

Er trägt dem Banker seine Vorstellungen bezüglich seiner Sparziele vor. Nach einem Blick in den Computer, der leider den Blickkontakt zwischen ihnen verhindert, empfiehlt der junge Mann Anlagen in Immobilien, einen Schiffsfonds und eine fondsgebundene Lebensversiche-

rung. Statt Erläuterungen zu diesen Dingen erhält Onkel Christoph Hochglanzbroschüren und vorausgefüllte mehrseitige Verträge, von denen er schon jetzt weiß, dass es viel zu mühsam für ihn ist, all das Kleingedruckte zu lesen.

Auf dem Heimweg, den Onkel Christoph jetzt angesichts der körperlichen Strapazen sehr schnell antritt, gehen ihm viele ungeklärte und neu hinzugekommene Fragen durch den Kopf: „Was passiert eigentlich mit diesen Geldanlagen, wenn ich plötzlich in ein Pflegeheim muss? Soll ich nun eine Immobilie kaufen, die ich noch nie gesehen habe? Und wie kriege ich da überhaupt Zinsen? Unser Haus kostet immer nur und müsste eigentlich gründlich renoviert werden. Inzwischen ist so einiges kaputt und vor allem unbequem. Aber nach so etwas hat sich der Bankangestellte gar nicht erkundigt ... na ist wohl auch nicht seine Aufgabe. Wen soll ich denn mit der Lebensversicherung absichern? Zum Steuern sparen muss ich ja dann noch mindestens 12 Jahre leben!? Und Fonds waren doch was mit Aktien ... - daran habe ich mir doch schon einmal als junger Angestellter die Finger verbrannt, so dass meine Geschwister noch heute böse auf mich sind ... Und Schiffe mag ich zwar, aber was das für eine Sparform sein soll, verstehe ich nicht. Hauptsache ich komme nächstes Jahr an das Geld für die große Reise. Und vielleicht für den Hausumbau, wenn ich jemanden gefunden habe, der mich gut berät. Gut, dass ich für den Fall der Fälle schon längst jemanden bevollmächtigt habe ... Aber was ist eigentlich so eine Patientenverfügung, von der im Fernsehen immer geredet wird? Na ja, frage ich nächstes Mal. Geld zu holen, habe ich ja auch vergessen. Aber Spaß hat es doch gemacht, mal wieder mit jemanden zu reden - wenn auch nicht lange.“

Diese persönliche Skizze der Lebenssituation und Bankbeziehung eines Seniors beschreibt typische Merkmale der „neuen Alten“, welche in der Arbeit detailliert analysiert werden. Zugleich verdeutlicht sie die daraus resultierenden Anforderungen an das zu entwickelnde Beratungskonzept für Senioren.

Die vorliegende Arbeit entstand an der Technischen Universität Braunschweig im Rahmen eines vom Bundesministerium für Bildung und Forschung als Teil der Initiative „Innovative Finanzdienstleistungen“ geförderten Projekts. Im Zeitraum von Oktober 2000 bis November 2003 arbeiteten unter der Leitung von Prof. Dr. Herbert Oberbeck Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Braunschweiger Institute für Wirtschaftswissenschaften und für Sozialwissenschaften sowie der Sparkassen Gelsenkirchen und Kassel in dem Verbundprojekt zusammen. Allen Beteiligten danke ich für ihre Unterstützung.

Barbara Schulz