

## Zielgruppen

## Altersvorsorge für Migranten: bAV statt Riester

Eigentlich, so könnte man meinen, sind Bundesbürger mit türkischen Wurzeln die ideale Zielgruppe für die Vorsorgeberatung. Denn das Problembewusstsein in der Zielgruppe ist hoch. Sie beschäftigt sich stärker als die Gesamtbevölkerung mit dem Thema Altersvorsorge, so hat es das Deutsche Institut für Altersvorsorge in Köln im Jahr 2010 ermittelt. 44 Prozent sind zwar laut eigenem Bekunden über das Thema private Vorsorge „eher schlecht“ bis „schlecht“ informiert. Für zwei Fünftel (Gesamtbevölkerung ein Drittel) ist die Altersvorsorge jedoch ein Thema.

Fast ebenso viele geben aber an, kein Geld für die private Vorsorge zu haben. Wenig überraschend daher, dass nur jeder Dritte über eine private, betriebliche oder staatlich geförderte Altersvorsorge verfügt. Die Riester-Rente liegt dabei deutlich vor bAV und der nicht staatlich geförderten privaten Rentenversicherung. Das interessanteste Thema, um die türkischstämmigen Kunden anzusprechen, ist und bleibt das Thema Bausparen beziehungsweise Baufinanzierung. Deutlicher noch als bei der Gesamtbevölkerung liegt die Immobilie als Vorsorgeform bei der Zielgruppe in der Gunst ganz vorne. Rund jeder Vierte plant den Immobilienerwerb in der Türkei, 21 Prozent in Deutschland. Überhaupt spielt die Re-Migration in die Heimat für die Lebensplanung der Türkisch-Stämmigen eine große Rolle. 48 Prozent überlegen, im Alter zu pendeln, 20 Prozent wollen im Alter in der Türkei leben. Dabei geht es vielen nicht zuletzt darum, die Versorgungslücke durch niedrigere Lebenshaltungskosten in der Türkei zu mindern.

An dieser Stelle muss die Beratung ansetzen. Und dabei gilt es verschiedene Fra-

gen zu beleuchten. Zum einen droht die Gefahr, dass die Möglichkeiten überschätzt werden, die Lebenshaltungskosten durch einen Umzug in die alte Heimat zu senken. Ist das der Fall, geht das Vorsorgekonzept nicht auf. Hier müsste die Beratung relevantes statistisches Material heranziehen können.

Wichtig ist zum Zweiten die Mitnahmefähigkeit der Vorsorge ins Ausland. Weiß der Kunde noch nicht zweifelsfrei, wo er im Alter leben möchte, ist somit bei Riester generell Vorsicht geboten, bei Wohn-Riester schon erst recht. Transnationale Lebensentwürfe sind in den Förderbedingungen (noch) nicht vorgesehen. Darauf muss der Berater zwingend hinweisen – sonst drohen später möglicherweise sogar Klagen wegen Fehlberatung.

Jenseits von Bausparen und Baufinanzierung dürfte sich somit vor allem die betriebliche Altersversorgung anbieten. Denn wenn man schon keine staatliche Förderung in Anspruch nehmen kann, lassen sich mit bAV doch zumindest Steuern und Sozialversicherungsbeiträge sparen. Hier scheint die Zielgruppe noch kräftig unterversorgt zu sein.

Zuvor aber ist ein weiteres Problem zu lösen: Das Vertrauen in die Vorsorgeberatung von Banken und Sparkassen ist außerordentlich gering. Der Bankberater rangiert bei den Informationsquellen zum Thema an vorletzter Stelle. Das mag zum einen daran liegen, dass zu wenig Beratung auf Türkisch angeboten wird. Es muss aber vielleicht auch mehr „Networking“ betrieben werden. Denn Mund-zu-Mund-Propaganda spielt in der Zielgruppe eine weitaus größere Rolle als in der Gesamtbevölkerung. **Red.**