



Bundesamt  
für Bauwesen und  
Raumordnung

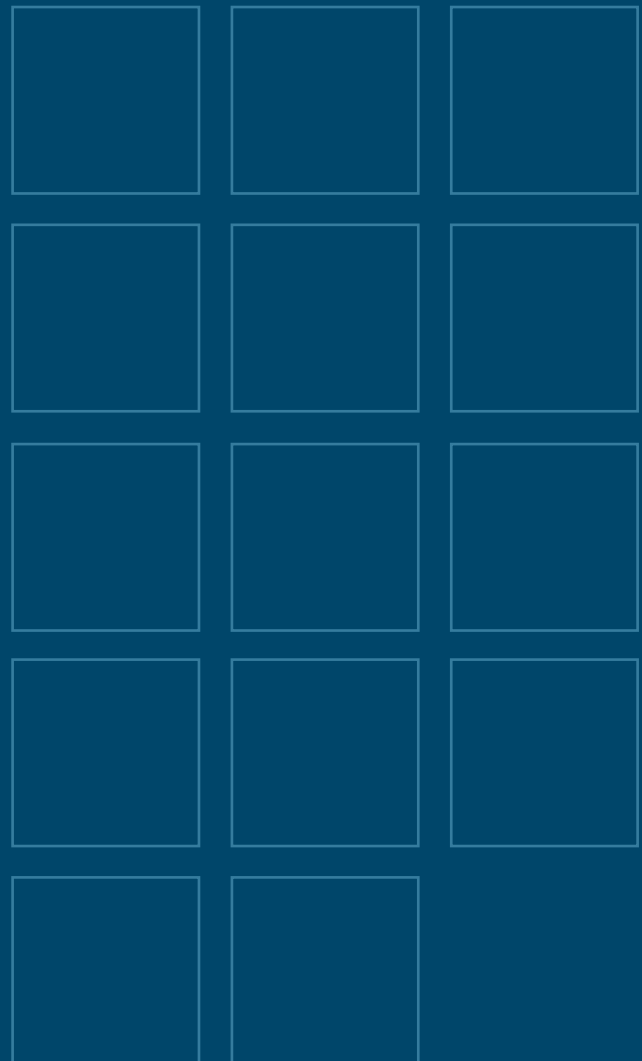
ExWoSt-Informationen 28/2

Modelle  
genossenschaftlichen Wohnens

## Altersvorsorge

durch Erwerb  
zusätzlicher Geschäftsanteile

Ein ExWoSt-Forschungsfeld



Experimenteller Wohnungs- und Städtebau (ExWoSt) ist ein Forschungsprogramm des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) und wird betreut vom Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR).

## Ergebnisse der Machbarkeits- studie Altersvorsorge

Sehr geehrte Leserin,  
sehr geehrter Leser,

private Altersvorsorge wird angesichts der demographischen Entwicklung und ihrer Wirkungen auf die Sozialsysteme immer wichtiger. Dies spüren insbesondere Wohnungsgenossenschaften, deren Mitglieder bereits heute eine Altersstruktur aufweisen, die der Prognose für die Gesamtbevölkerung im Jahr 2020 entspricht. Aufgrund der hohen Wohnsicherheit und der günstigen Mieten ist das Wohnen bei Genossenschaften für ältere Menschen besonders attraktiv. Hinzu kommt, dass immer mehr Genossenschaften Wohnungsausstattung und Serviceangebote den Wünschen ihrer älteren Mitglieder anpassen und mit Anbietern betreuender oder pflegender Dienste kooperieren.

Zur Finanzierung der altersbedingten Wohnbedarfe und zur Begrenzung der Wohnkostenbelastung im Alter können Wohnungsgenossenschaften durch spezielle Angebote zu einer privaten Altersvorsorge für ihre Mitglieder beitragen. Dies hat die Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften in ihrem wegweisenden Bericht herausgearbeitet und sie empfiehlt daher:

- den Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile zum Aufbau eines Kapitalstocks, der im Alter zur Reduzierung der Wohnkostenbelastung oder für wohnbegleitende Dienstleistungen genutzt werden kann,
- die Nutzung von Spareinrichtungen durch Wohnungsgenossenschaften, um Vorsorgeprodukte (z.B. „Riesterrente“) anbieten zu können,
- den Erwerb eines Dauerwohnrechts

(§§ 31 ff. WEG), während dessen Laufzeit kein Nutzungsentgelt zu entrichten ist und das auf die spezifischen Bedürfnisse im Alter hin ausgestaltet werden kann.

Diese Altersvorsorgeangebote können bei den Wohnungsgenossenschaften zur Bindung der Mitglieder beitragen und gleichzeitig die Möglichkeit bieten, die Eigenkapitalbasis der Genossenschaft zu verbessern. Daneben können Angebote zur Altersvorsorge auch zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit beitragen. Im Rahmen des Forschungsfeldes „Modelle genossenschaftlichen Wohnens“ hat das BBR daher neben dem Teilprojekt „Erschließen von Genossenschaftspotenzialen“ (ExWoSt-Informationen 28/1) ein eigenes Projekt zum Thema „Altersvorsorge und Wohnungsgenossenschaften“ in Auftrag gegeben. Ein erster Projektschritt zur Umsetzung der oben genannten Empfehlungen der Expertenkommission greift zunächst die Idee des Erwerbs zusätzlicher Geschäftsanteile als Ausgangspunkt für die Entwicklung eines Altersvorsorgeangebots auf (eine ausführliche Darstellung der Empfehlung erfolgt auf Seite 4 f.).

Hierzu haben ANALYSE & KONZEPTE und das Institut für Genossenschaftswesen der Philipps-Universität Marburg eine Machbarkeitsstudie erstellt, deren Ergebnisse im Folgenden dargestellt werden. Ziel ist, die Anlageform „zusätzliche Geschäftsanteile“ mit anderen Altersvorsorgemöglichkeiten zu vergleichen, um mögliche Vorteile des Modells für Genossenschaftsmitglieder darzustellen. Als zweiter Aspekt wurden die für die Geschäftspolitik der Wohnungsge-

nosenschaften relevanten Parameter untersucht, um daraus die Eignung des Modells für verschiedene Genossenschaftstypen abzuleiten und letztendlich eine Grundlage für die Einführung eines marktfähigen Produktes zu entwickeln. In die Studie waren neun Wohnungsgenossenschaften einbezogen, die ihre Unternehmensdaten für Modellrechnungen zur Verfügung stellten, sowie eine Arbeitsgruppe von Fachleuten inhaltlich beteiligter Ressorts und Verbände. Allen Beteiligten gilt für ihre Mitwirkung an der intensiven Diskussion der Ergebnisse besonderer Dank. Zu danken ist an dieser Stelle auch den Mitgliedern der beteiligten Wohnungsgenossenschaften, die an einer im Rahmen des Projektes durchgeführten Befragung teilgenommen haben und ihre Einschätzungen zum Altersvorsorgemodell geäußert haben.

Mit den nun vorliegenden Ergebnissen möchten wir mehr Aufmerksamkeit für das Thema Altersvorsorge bei Wohnungsgenossenschaften und in der Öffentlichkeit wecken sowie darüber hinaus eine vermehrte Umsetzung in der Praxis anregen.

Dieses Projekt trägt zudem dem Beschluss des Deutschen Bundestages vom Februar 2005 zur Stabilisierung und Weiterentwicklung des genossenschaftlichen Wohnens ebenso Rechnung wie dem in der Koalitionsvereinbarung genannten Ziel der Umsetzung der Empfehlungen der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften.

Ihre  
Barbara Crome

Ausgabe  
28/2 01/2006

- 05 *Empfehlung der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften zur Altersvorsorge*
- 06 *Das Modell „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“*
- 17 *Mitgliederinteresse am Altersvorsorgemodell – Befragungsergebnisse*
- 22 *Fazit*

## Empfehlung der Experten- kommission Wohnungsge- nossenschaften

### Förderung des Erwerbs von Geschäftsanteilen an Wohnungsgenossenschaften zur Altersvorsorge.<sup>1</sup>

Die Expertenkommission empfiehlt ein auf einem Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile basierendes Modell, das auch nach derzeit gültigem Genossenschaftsgesetz realisierbar ist. Dieses Modell sieht vor, dass die Mitglieder einer Wohnungsgenossenschaft zu ihrem oder ihren bisherigen weitere Geschäftsanteile der Genossenschaft hinzu erwerben, um dadurch ein Vermögen anzusparen, das im Alter wieder ausgezahlt wird.

Der so vollzogene Aufbau einer Altersvorsorge stärkt unmittelbar die Eigenkapitalbasis der Wohnungsgenossenschaft. Die angestrebte kontinuierlich wachsende Eigenkapitalbasis steht folglich zur Finanzierung von Modernisierungs- und Erweiterungsinvestitionen der Wohnungsgenossenschaft zur Verfügung und ist nicht zuletzt auch unter der Perspektive „Basel II“ zu begrüßen. Dem Abfluss von Eigenkapital mit Beginn der Auszahlungsphase ist allerdings im Rahmen einer umfassenden Finanzierungsstrategie und entsprechender Absicherung der Mitglieder Rechnung zu tragen.

Der Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile einer Genossenschaft ist derzeit nicht im Sinne der Riesterförderung förderfähig. Die Expertenkommission empfiehlt daher eine gesonderte Förderung. Sollte allerdings im Rahmen einer Reform die Wohnimmobilie in die Altersvorsorge integriert werden, wäre das hier vorgestellte Modell auch für die Riesterförderung offen.

Die Expertenkommission empfiehlt eine Ausgestaltung analog zur derzeitigen Riesterförderung als Zulagemodell. Der Begünstigte muss also einen bestimmten Teil seines Jahreseinkommens im Rahmen der privaten Altersvorsorge in Geschäftsanteilen ansparen und sollte dann in den Genuss einer Förderung in Form einer jährlichen Zulage kommen. Daneben erhöht sich der angesparte Kapitalstock durch thesaurierte Zinszahlungen, die von der Genossenschaft auf das Geschäftsguthaben geleistet werden. Bis zur Ausschüttung der Altersbezüge, die wiederum in Anlehnung an die Riesterförderung nach einem Plan mit Mindestlaufzeit in kontinuierlichen Versorgungsleistungen erfolgt, sollte bei dem Genossen keine Besteuerung stattfinden. Zinszahlungen und staatliche Zulagen sollten vielmehr gemäß dem Zuflussprinzip erst bei der späteren Auszahlung einer nachgelagerten Besteuerung unterworfen werden.

Soll ein solches Modell des Erwerbs zusätzlicher Geschäftsanteile zur Altersvorsorge staatlich gefördert werden, stellt sich die Frage, ob diese Form des Ansparens auch mit einer adäquaten Sicherheit das förderungswürdige Ziel (Vermögensaufbau zur Altersvorsorge) zu erreichen vermag. Der Gesetzgeber wird nur Produkte als förderungswürdig erachten, die mit hoher Wahrscheinlichkeit auch zur Auszahlung gelangen und damit wirklich der Altersvorsorge dienen. Der Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile einer Wohnungsgenossenschaft ist insofern nicht mit den bisherigen förderfähigen Produkten vergleichbar, als die Geschäftsanteile, welche

ja Eigenkapital- und damit Haftungsfunktionen in der Genossenschaft übernehmen, deutlich risikobehafteter sind.

Bei entsprechenden Vorkehrungen der Wohnungsgenossenschaften zur Risikominderung erscheint der Expertenkommission eine Förderung dieses Modells durch den Gesetzgeber jedoch gut vertretbar.

So könnte der Gesetzgeber eine über das bereits bestehende Kontrollinstrumentarium hinausgehende staatliche Aufsicht über die Wohnungsgenossenschaften, die das Modell des Erwerbs zusätzlicher Geschäftsanteile praktizieren, fordern. Alternativ könnte eine Sicherungseinrichtung für die zur Altersvorsorge bestimmten Geschäftsanteile errichtet werden. Auf eine solche Sicherungseinrichtung könnte das Haftungsrisiko der Geschäftsanteile transformiert werden, die explizit dem Altersvorsorgezweck dienen sollen. Die in Geschäftsanteilen angesparten Altersvorsorgebeiträge fallen mangels Einlagenqualität nicht unter die Anforderungen des Einlagensicherungs- und Anlegerentschädigungsgesetzes. Insofern wäre eine Sicherung der Geschäftsanteile durch eine freiwillige Sicherungseinrichtung ausreichend.

Es bestehen verschiedene Möglichkeiten der Verwendung des von den Wohnungsgenossen zur Altersvorsorge angesparten Kapitalstocks. Allgemein dient das angesparte Kapital

<sup>1</sup> Vgl. Wohnungsgenossenschaften – Potenziale und Perspektiven. Endbericht der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften, Berlin 2004, S. 672 ff

dazu, die beim Eintritt in das Rentenalter entstehende Versorgungslücke abzufedern. Aus Sicht der Expertenkommission steht hierbei die Reduzierung der Wohnkosten im Alter im Vordergrund.

Ob eine Förderung des Erwerbs zusätzlicher Geschäftsanteile zur Altersvorsorge zwingend das Wohnen in der betreffenden Genossenschaft voraussetzen sollte, lässt sich unterschiedlich beurteilen. Allerdings spricht aus Sicht der Expertenkommission viel dafür, das Wohnen in der Genossenschaft nicht zur Voraussetzung für eine staatliche Förderung zu machen, da der eigentliche Vorsorgezweck, das heißt die Reduzierung der Versorgungslücke im Rentenalter, unabhängig davon erreicht wird, ob im Alter noch in der Wohnungsgenossenschaft gewohnt wird oder nicht.

Eine Beschränkung der Flexibilität bei der Wohnortwahl erscheint insofern unangebracht. Zu fordern ist daher lediglich, dass die zusätzlichen Geschäftsanteile bei der Genossenschaft bis zum Beginn der Auszahlungsphase stehen gelassen werden, auch wenn das Mitglied zwischenzeitlich aus der Wohnung der Genossenschaft ausgezogen ist. Daneben sollte analog zur Riesterförderung die Möglichkeit der unschädlichen „Umschichtung“ auf eine andere Wohnungsgenossenschaft bestehen.

## Das Modell „Erwerb zusätzlicher Geschäfts- anteile“

### Forschungskonzeption

Die Machbarkeitsstudie hat zum Ziel, ein umsetzungsfähiges Modell dieses Altersvorsorgeprodukts zu entwickeln. Im Zentrum steht dabei die Untersuchung der Wirkungsweise des Modells sowohl aufseiten der Mitglieder als auch der Wohnungsgenossenschaften, die anhand von Modellrechnungen durchgeführt wurde. Bewusst wurde die Wirkungsweise des Modells ohne den Einfluss einer staatlichen Förderung untersucht, um zu prüfen, welche Effekte erreicht werden könnten. Dementsprechend entfallen auch zunächst Anforderungen an das Modell, die sich aus einem der Riester-Rente vergleichbaren System ergeben würden.

Neun Wohnungsgenossenschaften beteiligten sich durch die Bereitstellung von konkreten wohnungswirtschaftlichen Daten an der Machbarkeitsstudie und stellten damit die Realitätsnähe der Untersuchung sicher. Für jede der neun Genossenschaften wurden jeweils der Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile und der sich daraus ergebende Kapitalfluss im Zeitablauf modelliert. Bei den in diesem Heft dargestellten Modellberechnungen handelt es sich allerdings um eine allgemeine Betrachtung anhand einer „idealtypischen repräsentativen Beispielgenossenschaft“, um direkte Rückschlüsse auf die an der Machbarkeitsstudie beteiligten Genossenschaften zu vermeiden.

Um über die finanziellen Aspekte hinaus weitere wichtige Anforderungen für die Umsetzung dieses Modells herauszuarbeiten, wurden Mitgliederge-

spräche und Mitgliederbefragungen bei drei Genossenschaften durchgeführt. Die Befragungsergebnisse geben Aufschluss über das Interesse unterschiedlicher Mitgliedergruppen an diesem genossenschaftlichen Altersvorsorgeprodukt und über weitere wichtige Voraussetzungen für eine breitere Akzeptanz des Modells. Neben Aussagen zu dem zu erwartenden Interesse an dem Angebot zusätzlicher Geschäftsanteile zur Altersvorsorge konnten auf diese Weise auch wertvolle Hinweise für das Marketing eines solchen Angebots gewonnen werden.

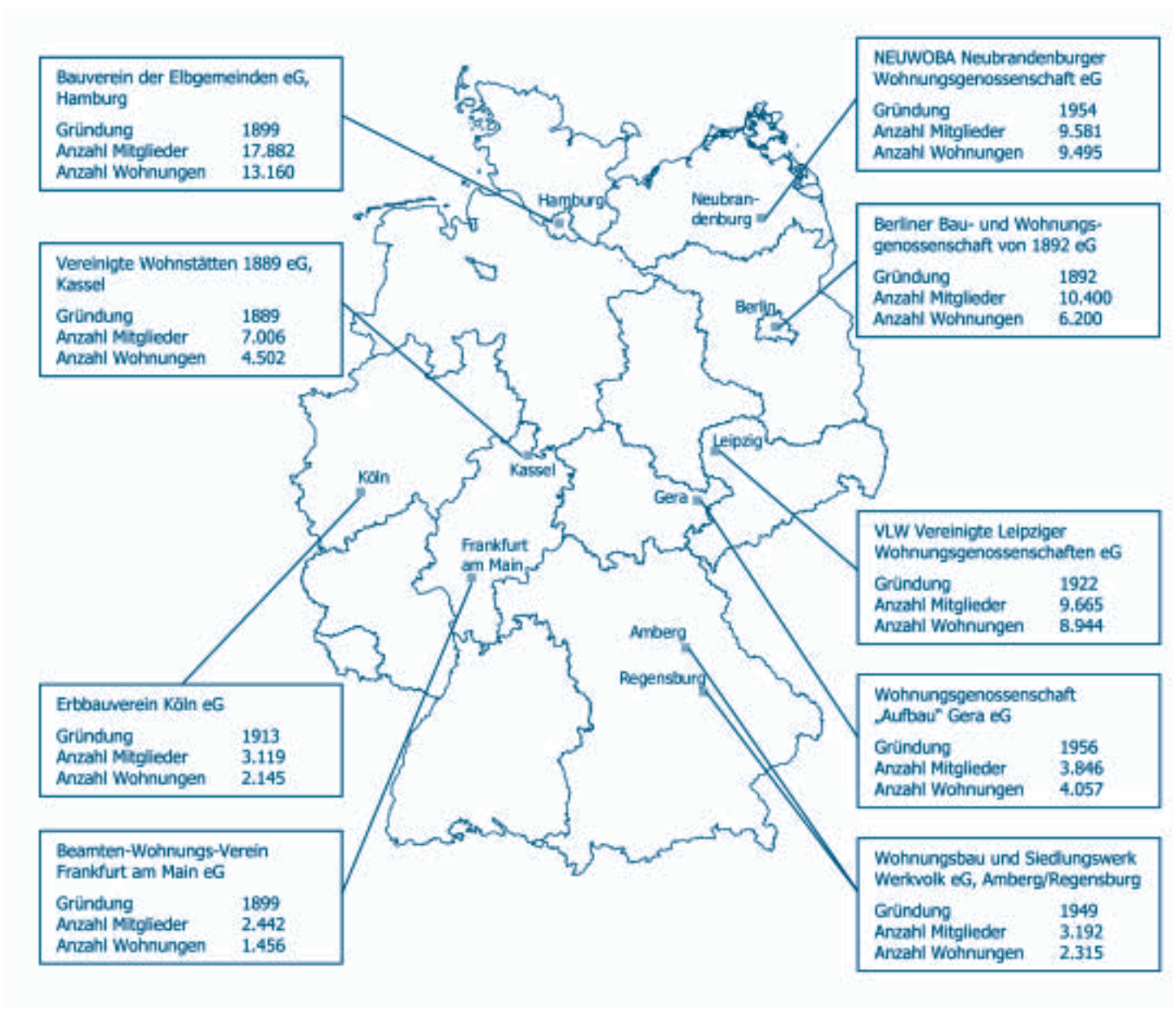


Abb. 1: Übersicht der Teilnehmer Machbarkeitsstudie

**Aufbau des Modells**

Grundidee des Modells ist der Aufbau einer Altersvorsorge über den Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile; dadurch bildet das Genossenschaftsmitglied ein Geschäftsguthaben, das im Alter sukzessive zur Reduzierung der Wohnkosten eingesetzt wird. Die Entwicklung und Einführung eines solchen Altersvorsorgeprodukts verlangt eine differenzierte Betrachtung der monetären und nichtmonetären Konsequenzen, die sich sowohl für die Mitglieder als auch für die anbietenden Genossenschaften ergeben. Es wurden daher zwei Berechnungsmodelle entwickelt und in einem Tabellenkalkulationsprogramm abgebildet, die basierend auf entscheidungstheoretischen und finanzmathematischen Methoden Aussagen über die Vorteilhaftigkeit des Modells für unterschiedliche Lebenssituationen der Mitglieder und Rahmenbedingungen der Genossenschaften ermöglichen. Die Berechnungsmodelle sind grundsätzlich so aufgebaut, dass zur Betrachtung der jeweiligen Wirkungen für Mitglieder und Genossenschaften im Zeitablauf und zur Beurteilung im Vergleich mit alternativen Altersvorsorge- und Finanzierungsformen eine Reihe von Parametern verändert werden können, welche die zentralen Einflussgrößen („Stellschrauben“) des Modells widerspiegeln (siehe Tab. 1).

Aufbauend auf den Ergebnissen der Modellrechnungen und unter Berücksichtigung weiterer vielfach qualitativer Einflussgrößen können dann im Rahmen der Modellinterpretationen Einschätzungen zur Attraktivität und Machbarkeit des Altersvor-

Sicht der Mitglieder	Sicht der Genossenschaft
<b>Anleger-Daten:</b> - Anlagebeträge (Einmalzahlung / mehrjähriger Anlageplan) - Zeithorizonte - Einkommenssituation / Steuerbelastungen im Lebenszyklus - Familienstruktur	<b>Genossenschafts-Daten:</b> - Altersstruktur der Mitglieder - Einkommensstruktur der Mitglieder - Sparverhalten/Altersvorsorgeneigung - Zeithorizonte - Teilnahme- und Kündigungsquoten - Finanzierungsstruktur der Genossenschaft
<b>Konditionen der Anlagealternativen:</b> - erwartete Verzinsungen / Dividenden - erwartete Disagios / Dividendenabschläge für Verwaltungskosten	<b>Alternative Finanzierungsformen:</b> - Kapitalkosten (effektiv nach Steuern)

Tabelle 1: Zentrale Einflussgrößen der Berechnungsmodelle

sorgeprodukts „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ sowohl aus Sicht der Mitglieder als auch aus Sicht der Genossenschaften gegeben werden. Untermuert mit empirischen Daten aus der Befragung der an der Machbarkeitsstudie teilnehmenden Genossenschaften und ihrer Mitglieder können diese dann in Empfehlungen für die Entwicklung eines marktfähigen Altersvorsorge-Produkts umgesetzt werden.

**Ergebnisse der Modellrechnungen aus Sicht der Mitglieder**

Aus **Sicht eines Mitglieds** bedeutet der Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile während einer ersten Phase eine Investition privaten Vermögens in das Eigenkapital einer Genossenschaft mit dem Ziel, das entstehende Geschäftsguthaben (inkl. gutgeschriebener Dividendenausschüttungen) im Alter zur Reduktion der Wohnkosten zu verwenden. Die Attraktivität dieses Altersvorsorgeprodukts hängt vor allem von verschiedenen individuellen Anlegerdaten (z. B. Anlagevolumen, Zeithorizonte, Einkommen oder Familienstruktur) und den zu erwartenden Konditionen (z. B. Verzinsung

bzw. Dividende sowie Abschläge für Verwaltungskosten) der zusätzlichen Geschäftsanteile sowie verfügbarer Anlagealternativen ab. Hinsichtlich der individuellen Merkmale der potenziellen Anleger werden typische Mitglieder-Haushalte zugrunde gelegt, wie z. B. Singles, Familien mit 2 Kindern oder 2-Personen-Haushalte ohne Kinder; als Alternativanlagen werden eine festverzinsliche Anlage, eine Kapitallebensversicherung sowie ein Riester-Banksparplan betrachtet. Die Vorteilhaftigkeit der verschiedenen Vorsorgealternativen wird anhand von Kennzahlen beurteilt (z. B. Vermögensendwerte, Renditen), wobei vor allem auch die unterschiedlichen steuerlichen Wirkungen der verschiedenen Anlageformen berücksichtigt werden.

Für die Mitglieder ist zunächst von Interesse, wie sich der **Vermögensaufbau** im Rahmen eines Altersvorsorgeprodukts vollzieht und welche Beträge zu Beginn der Rentenzeit zur Reduzierung der Wohnkosten zur Verfügung stehen. Die Höhe dieser Beträge hängt neben Einflussgrößen wie der Höhe des Anlagebetrages und der Dividendenausschüttungen so-



wie ihrer Besteuerung auch von der Gestaltung des Anlagezeitraumes ab. Eine erste Variante ist eine kontinuierliche Altersvorsorge, bei der periodisch wiederkehrend ein bestimmter Betrag angelegt wird. Ebenso ist es jedoch denkbar, dass einmalig ein größerer Betrag angelegt wird, der dann inkl. der darauf ausgeschütteten Dividendenzahlungen bis zum Beginn der Rückzahlphase auf dem Geschäftskonto verbleibt. Zur Illustration wird im Folgenden beispielhaft von diesen beiden Fällen ausgegangen:

1. Ein 50-jähriges Mitglied eines 2-Personen-Haushalts legt über 15 Jahre (also bis zum Renteneintritt mit 65 Jahren) einen Betrag von 600 q p. a. (also 50 q monatlich) in zusätzlichen Geschäftsanteilen an (Variante „Anlageplan“) bzw.
2. das Mitglied investiert mit 50 Jahren einen Anlagebetrag von 9.000 q als Einmalzahlung in den Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile und belässt diesen Betrag 15 Jahre bis zum Renteneintrittsalter bei der Genossenschaft (Variante „Einmalbetrag“)

Weitere Grundannahmen der Modellrechnungen sind:

- Der Haushalt verfügt während der Erwerbszeit über ein steuerpflichtiges Bruttoeinkommen p. a. von 35.000 q bei einem Grenzsteuersatz von 34 %.
- In der Rentenbezugszeit sinkt das steuerpflichtige Einkommen auf 21.000 q (60 % des Einkommens in der Erwerbszeit) bei einem Grenzsteuersatz von 28 %.
- Für die Vergleichsalternativen werden marktübliche Konditionen zugrunde gelegt (festverzinsliche An-

lage 3,5 % Verzinsung<sup>2</sup> bei einem Disagio von 3 %; Kapitallebensversicherungen 5,0 % Erlebensfallrentabilität<sup>3</sup> bei einem Disagio von 3 %; Riester-Banksparpläne 4,0 % Verzinsung ohne Verwaltungskostenabschlag<sup>4</sup>)

- Für die verschiedenen Anlageformen gelten unterschiedliche Besteuerungsmodalitäten, die in den Analysen jeweils explizit berücksichtigt werden. Grundsätzlich gilt, dass die Anlagebeträge aus versteuertem Einkommen geleistet werden und lediglich die erzielten Zinserträge einer weiteren Besteuerung unterliegen. Beim Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile und bei der festverzinslichen Anlage erfolgt die Besteuerung der Zins- bzw. Dividendenauszahlungen fortlaufend im Zeitpunkt ihres Anfalls. Bei einer Kapitallebensversicherung wird der Ertragsanteil hingegen nachgelagert zum Zeitpunkt der Auszahlung besteuert. Eine Ausnahme stellt allerdings der Riester-Vertrag dar; da dieser durch Zulagen oder nachträgliche Steuererstattung eine Förderung erhält, erfolgt hier eine vollständige nachgelagerte Besteuerung der Rückflüsse aus geförderten Anlagebeträgen<sup>5</sup>.
- Bei den unterstellten Zinssätzen handelt es sich annahmegemäß um (durchschnittliche) Nominalzinssätze, in denen implizit Annahmen über zukünftig erwartete Preissteigerungen enthalten sind.
- Sämtliche Zahlungen inkl. der Zins- und Dividendenzahlungen erfolgen annahmegemäß am Jahresende; Zinsen und Dividenden werden nicht ausgeschüttet, sondern dienen dem zusätzlichen Vermögensaufbau.

In dem betrachteten Beispielfall stehen dem Mitglied in den beiden Varianten „Anlageplan“ und „Einmalbetrag“ mit 65 Jahren unterschiedliche Vermögensbeträge zur Verfügung, die von der Höhe der durchschnittlich zu erwartenden Dividendenausschüttungen der Genossenschaft abhängen, die dem Geschäftsguthaben zur weiteren Vermögensbildung zugeführt werden (siehe Abb. 2). Für den Fall, dass keine Dividende ausgeschüttet würde, stünde dem Mitglied in beiden Varianten nach 15 Jahren lediglich der eingezahlte Betrag zur Verfügung<sup>6</sup>. Mit steigender Dividendenerwartung steigt auch das zu erwartende Endvermögen an; bei Anlage eines Einmalbetrags von 9.000 q können bei einer Dividende von 6 % z. B. fast 18.000 q Endvermögen erreicht werden. Aufgrund der geringeren Zinsszinseffekte fallen die erzielbaren Endvermögen im Falle der kontinuierlichen Anlage über 15 Jahre deutlich geringer aus; hier würde im Fall einer

<sup>2</sup> In Anlehnung an die Verzinsung von Bundesanleihen mit 15- bzw. 30-jähriger Laufzeit; www.bundesbank.de/download/kredit/kredit\_umlaut\_anleihen.pdf; Stand: 14.10.2005; Entnahmetag: 18.10.2005

<sup>3</sup> In Anlehnung an die von der BaFin in ihrem Jahresbericht 2004 angegebene, durchschnittliche Verzinsung von Lebensversicherungen (2003: 5 %, 2004: 4,7 %); www.bafin.de/jahresbericht/2004/kapitel\_I.pdf; Stand: Mai 2005; Entnahmetag: 18.10.2005

<sup>4</sup> Vgl. Stiftung Warentest: „Mit Sicherheit rentabel“, in: Finanztest 11/2004

<sup>5</sup> Die vollständige nachgelagerte Besteuerung gilt nur für geförderte Anlagebeträge. Sofern über die Höchstbeträge hinaus in einen Riester-Banksparplan gespart wird, werden die daraus resultierenden Rückflüsse nur in Höhe ihres Ertragsanteils besteuert.

<sup>6</sup> Da sämtliche Berechnungen auf Nominalwerten beruhen, ist dieser Fall lediglich als ein fiktiver Grenzfall zu betrachten, denn tatsächlich käme es inflationsbedingt ohne eine Dividendenausschüttung real zu einer Kapitalvernichtung.

6 %-igen Dividende ein Endvermögen in Höhe von ca. 13.000 q erreicht. Bei diesen Endvermögenswerten handelt es sich um Netto-Endvermögen in dem Sinne, dass sämtliche zukünftigen Steuerzahlungen, die auf das zu Beginn der Rückzahlphase zur Verfügung stehende Vermögen zu zahlen sind, bereits berücksichtigt wurden; unberücksichtigt sind lediglich diejenigen Steuerzahlungen, die zusätzlich noch auf die Kapitalerträge zu leisten sind, welche während der Rückzahlphase aus diesem Vermögen erzielt werden (siehe Abb. 2).

Die waagerechten Linien markieren mögliche Alternativen: z. B. eine festverzinsliche Anlage mit 3,5 % Nominalverzinsung und einem Disagio von 3 % für Verwaltungskosten (Netto-Endvermögen ca. 12.000 q bzw. 10.000 q) sowie eine Kapitallebensversicherung mit einer erwarteten Erlebensfallrendite von 5 % bei einem Disagio von ebenfalls 3 % (Netto-Endvermögen ca. 16.000 q bzw. 12.000 q). Wie die Abbildung zeigt, kann ab einer

Dividende von ca. 2,0 – 2,5 % durch den Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile ein Netto-Endvermögen erwartet werden, welches höher ist als das der festverzinslichen Anlage. Damit der Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile im Vergleich zu der angenommenen Kapitallebensversicherungsalternative unter Rentabilitätsgesichtspunkten attraktiv wird, müsste seitens der Genossenschaft eine Dividende von ca. 5 % gezahlt werden. Bei einer mehrjährigen Anlagephase kommt zusätzlich ein Riester-Banksparplan in Betracht, der für das vorliegende Beispiel mit 4 % Nominalverzinsung ohne Verwaltungskostenabschlag berücksichtigt wird (Netto-Endvermögen knapp 13.000 q). Dieser stellt vor allem bei hohen Förderquoten (aufgrund von vielen zulagenberechtigten Haushaltsmitgliedern bzw. einer hohen Steuerersparnis durch den alternativen Sonderausgabenabzug) eine lohnenswerte Alternative dar. In dem vorliegenden Fall, in dem aufgrund des vergleichsweise hohen Einkommens des 2-Personen-Haushalts im

Rahmen der Günstigerprüfung der Sonderausgabenabzug als Förderung gewährt wird, kann erst ab einer Dividende von ca. 6 % durch zusätzliche Geschäftsanteile an einer Genossenschaft ein höheres Endvermögen erzielt werden als mit dem Riester-Banksparplan. Dieser Effekt kann sich in anderen Familiensituationen und einer ggf. daraus resultierenden höheren Förderquote weiter verstärken. Aus reinen Rendite-Erwägungen heraus könnte eine Altersvorsorge durch den Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile demnach bei einer für viele Genossenschaften typischen Dividendenausschüttung von 4 %<sup>7</sup> unter den gesetzten Annahmen mit einer festverzinslichen Anlage konkurrieren, unterliegt aber den Möglichkeiten der angenommenen Kapitallebensversicherung und des staatlich geförderten Riester-Produkts. Die Größenordnungen dieser Schwellenwerte für die Vorteilhaftigkeit des Erwerbs zusätzlicher Geschäftsanteile gegenüber einer festverzinslichen Anlage (2,0 – 2,5 %) oder einer Kapitallebensversicherung (ca. 5 %) bleiben unter den getroffenen Annahmen mit geringen Abweichungen auch dann erhalten, wenn die Anlagebeträge sowie die Anlagedauern und andere Einflussgrößen variiert werden. Lediglich die Vorteilhaftigkeit des Riester-Vertrags unterliegt aufgrund der unterschiedlichen Förderquoten in Abhängigkeit von der Familien- und Einkommenssituation größeren Schwankungen; hier gilt grundsätzlich: je höher die Zahl der zulagenberechtigten Familienmitglieder und je geringer das Haushaltseinkommen, desto grö-

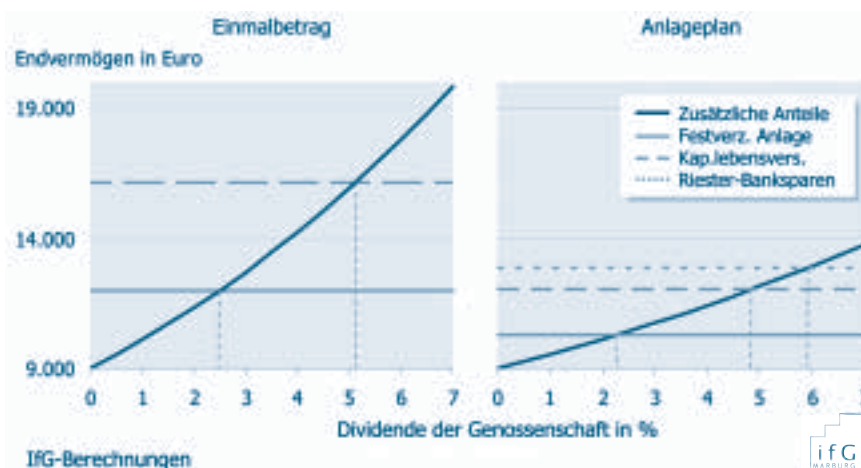


Abb. 2: Endvermögen in Abhängigkeit von der Dividende

<sup>7</sup> Siehe den Bericht der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften (2004), S. 189

ßer fällt die interne Verzinsung eines Riester-Produkts aus. Demzufolge kann der Schwellenwert, ab dem eine Vergleichbarkeit mit dem Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile einer Genossenschaft gegeben ist, auch unter bzw. über der oben ermittelten 6 %-Dividende liegen. Aufgrund der staatlichen Förderung bleibt der Riester-Bankspargplan in den durchgeführten Modellrechnungen jedoch für alle realistischen Szenarien unter reinen Rendite-Gesichtspunkten die überlegene Anlageform. Das Zielsystem der Anleger umfasst im Allgemeinen nicht nur reine Rendite-Aspekte, sondern berücksichtigt in erheblichem Maße auch Einflussgrößen wie Flexibilität der Anlageform, Absicherung von Hinterbliebenen und Vertrauen in den Anbieter. Diese Aspekte werden daher sowohl in den folgenden Ausführungen als auch im Rahmen der Ergebnisinterpretationen noch einmal aufgegriffen und vertieft. Aus dem bis zu Beginn der Rentenzeit erzielten Vermögen kann durch sukzessive Kündigung der Genossenschaftsanteile eine Reduzierung der Wohnkosten im Alter erreicht werden. Wie hoch diese **Wohnkostenreduzierung** ausfällt, hängt dabei nicht nur von der Höhe des erreichten Netto-Endvermögens, sondern vor allem auch von der Dauer der Rückzahlphase ab, die das Mitglied nach individuellen Bedürfnissen festlegen kann. Betrachtet seien noch einmal die beiden oben eingeführten Beispielvarianten; aus dem Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile ergibt sich für das Mitglied bei einer angenommenen Dividende von 4 % im Alter von 65 Jahren ein Netto-Endvermögen von ca. 14.200 q (Einmalbetrag)

bzw. 11.400 q (Anlageplan; vgl. auch Abb. 2). In Abhängigkeit von der gewählten Dauer der Rückzahlphase ergeben sich daraus unterschiedliche Beträge der monatlichen Wohnkostenreduzierung (nach Steuern). Geht das Mitglied bspw. mit 65 Jahren davon aus, noch weitere 20 Jahre zu leben und möchte es genau über diesen Zeitraum in den Genuss der Wohnkostenreduzierung kommen, so kann es seine Wohnkosten bis zu seinem 85. Lebensjahr um monatlich 83 q (Einmalbetrag) bzw. 67 q (Anlageplan) senken. Die Höhe dieser monatlichen Wohnkostenreduzierungen wird maßgeblich von der Höhe der Anlagebeträge (9.000 q Einmalbetrag bzw. 50 q monatlich) beeinflusst. Da die Zusammenhänge zwischen Anlagebeträgen und Wohnkostenreduzierungen linear sind, lassen sich die Ergebnisse alternativer Anlagebeträge jedoch unmittelbar aus dem dargestellten Beispiel ableiten: Ein Einmalbetrag in Höhe von z. B. 18.000 q bzw. ein 15-jähriger Anlageplan mit

100 q monatlich (1.200 q p. a.) würden demzufolge Wohnkostenreduzierungen in Höhe von 166 q bzw. 134 q ermöglichen. Unterstellt man ferner zu Beginn der Rückzahlphase ein monatliche Wohnkostenbelastung von 400 q, so können zu diesem Zeitpunkt Wohnkostenreduzierungen von ca. 21 % bzw. 16 % realisiert werden.<sup>8</sup> Mit Ende des 85. Lebensjahres wäre das Geschäftsguthaben planmäßig aufgebraucht und ab dem 86. Lebensjahr müssten die Wohnkosten dann wieder in voller Höhe von dem Mitglied getragen werden. Möchte dieses aus eigenen **Sicherheitsüberlegungen**, im Hinblick auf die **Absicherung von Hinterbliebenen** oder zum Zweck der **Vererbung** eines Restvermögens eine

<sup>8</sup> Geht man von einer Wohnkostensteigerung von 1 % p.a. aus, so betragen die prozentualen Wohnkostenreduzierungen am Ende der Rückzahlphase noch 17 % bzw. 14 %; alternativ ist es auch denkbar, die Kündigung der Anteile in steigenden Beträgen durchzuführen, so dass die Wohnkostensteigerungen abgefangen werden und über die gesamte Rückzahlphase hinweg eine konstante Wohnkostenbelastung für das Mitglied realisiert werden kann.

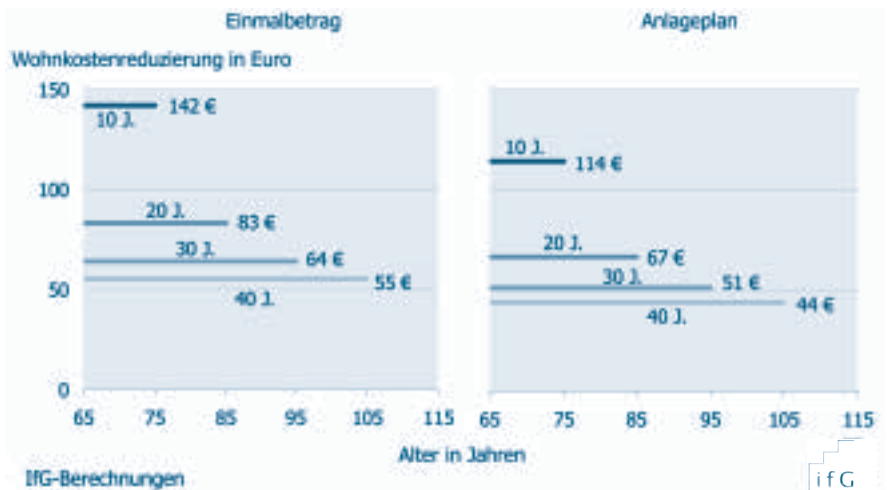


Abb. 3: Monatliche Wohnkostenreduzierung in Abhängigkeit von der Dauer der Rückzahlphase

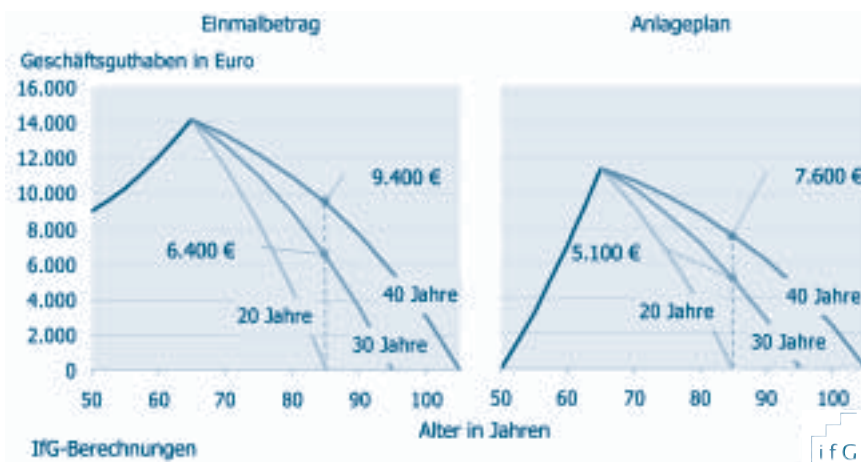


Abb. 4: Geschäftsguthaben und vererbare Beträge bei unterschiedlicher Rückzahlphase

Rückzahlphase festlegen, die länger ist als die eigene erwartete Lebensdauer, so kann diese z. B. auf 30 oder 40 Jahre verlängert werden. Die sich daraus ergebenden Wohnkostenreduzierungen (nach Steuern) zeigt Abb. 3. Würde ein 65-jähriges Mitglied also bspw. eine Rückzahlphase von 30 Jahren festlegen, dann aber doch mit 85 Jahren versterben, so reicht das dann noch vorhandene Vermögen in Höhe von ca. 6.400 q bzw. 5.100 q noch weitere zehn Jahre zur Wohnkostenreduzierung z.B. für den hinterbliebenen Ehepartner aus. Ebenso könnte das Restvermögen – wie grundsätzlich auch „normale“ Geschäftsanteile – an Angehörige vererbt werden, die dieses nicht zwangsläufig zur Wohnkostenreduzierung einsetzen müssen. Die Abbildung 4 gibt für die Beispielfälle einen Überblick über die Entwicklung des Geschäftsguthabens und somit über die vererbaren Beträge in Abhängigkeit von der festgelegten Rückzahlphase (siehe Abb. 4).

**Ergebnisse der Modellrechnungen aus Sicht der Genossenschaften**

Aus **Sicht der Genossenschaft** stellt der Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile zur Altersvorsorge eine Finanzierungsform dar, durch die zunächst zusätzliches Eigenkapital zufließt; gleichzeitig reduzieren sich jedoch später die Geschäftsguthaben und die Mieteinzahlungen, sodass es in einer zweiten Phase zu einer Rückzahlung aus Sicht der Genossenschaften kommt. Insofern ist es für die Genossenschaften von besonderem Interesse, welches Eigenkapitalpotenzial sich aus einem solchen Altersvorsorgeprodukt absolut bzw. prozentual ergibt, welche Wirkungen hieraus auf die Eigenkapitalquote zu erwarten sind, aber auch welche Rückzahlungsverpflichtungen sich daraus in der Zukunft ergeben. Ferner ist es für die Genossenschaft von Belang, ob und in welcher Höhe das zusätzliche Eigenkapital zu einem Einsparpotenzial gegenüber den Kapitalkosten

alternativer Fremdfinanzierungen führt. Die Ausprägungen dieser Kennzahlen hängen von den spezifischen genossenschaftlichen Rahmenbedingungen ab, wie z. B. der Anzahl sowie der Alters- und Einkommensstruktur der Mitglieder oder den Teilnahme- und Kündigungsquoten, die hinsichtlich des Modells „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ zu erwarten sind. Daher werden bilanzielle Kennzahlen wie die Entwicklung des Eigenkapitals und der Eigenkapitalquote sowie liquiditätsorientierte Kennzahlen wie Zahlungsüberschüsse und kalkulatorische Maßgrößen wie Einsparpotenziale bei den Kapitalkosten berechnet. Diese aggregierte Sicht der Genossenschaften hängt dabei von zahlreichen Parametern ab, wie z. B. der Mitgliederstruktur der Genossenschaft insgesamt bezogen auf Alter, Einkommen und die Investitionsneigung in Altersvorsorge. Auch für die Analyse aus Sicht der Genossenschaften werden, vor allem hinsichtlich Größe (Anzahl der Mitglieder) und Eigenkapitalausstattung, typische „Vertreter“ (mitgliederstarke Genossenschaft mit guter Eigenkapitalausstattung; kleine Genossenschaften mit durchschnittlicher Eigenkapitalbasis usw.) definiert und individuell berechnet.

Zur Demonstration dieses Berechnungsmodells wird im Folgenden eine Beispiel-Genossenschaft mit 3.000 Mitgliedern zwischen 18 und 60 Jahren als potenzielle Anleger betrachtet. Weitere Annahmen sind:

- jährliche Dividendenausschüttung (nach Unternehmenssteuern): 4 %
- aktueller Eigenkapitalbestand: 20 Mio. q; aktuelle Eigenkapitalquote: 30 %

- durchschnittliches jährliches Netto-Einkommen der Mitglieder: 20.000 q
- durchschnittlicher monatlicher Anlagebetrag der Mitglieder in Altersvorsorge: 43 q
- Dauer der Anlagephase: jeweils bis zum durchschnittlichen Renteneintrittsalter
- durchschnittliche Dauer der Rückzahlphase: 30 Jahre

Inwieweit eine Genossenschaft mithilfe des Altersvorsorgeprodukts zusätzliches **Eigenkapital** und, zumindest in den ersten Jahren, zusätzliche **Liquidität** generieren kann, hängt insbesondere davon ab, welcher Anteil der Mitglieder zur Teilnahme an diesem Modell aktiviert (→ Teilnahmequote T) und inwieweit ein vorzeitiger Abzug des Kapitals verhindert werden kann (→ Kündigungsquote<sup>9</sup> K). Die folgende Abbildung zeigt daher auf, mit welchen zusätzlichen Geschäftsguthaben und damit Eigenkapitalpotenzialen sowie Zahlungsüberschüssen in Abhängigkeit

von verschiedenen Teilnahme- und Kündigungsquoten gerechnet werden kann (siehe Abb. 5).

Zum Beispiel für den Fall einer 10 %-igen Teilnahme- und einer 1 %-igen Kündigungsquote bedeutet das maximal erzielbare Eigenkapitalpotenzial von ca. 3,10 Mio. q für die Beispielgenossenschaft eine Eigenkapitalerhöhung um fast 16 %. Sofern das zusätzliche Eigenkapital dazu verwendet würde, aufgenommenes Fremdkapital abzulösen (sodass die Bilanzsumme unverändert bleibt), kann damit die Eigenkapitalquote um ca. 5 %-Punkte (von 30 % auf fast 35 %) verbessert werden. Damit einher gehen anfängliche positive Zahlungsüberschüsse von ca. 156.000 q p. a., die dann jedoch sukzessive abnehmen, wenn die anfänglich für das Altersvorsorgemodell gewonnenen Mitglieder allmählich in die Rückzahlphase übertreten; ungefähr nach 40 Jahren muss die Beispiel-Genossenschaft mit Mindereinnahmen bei den Nutzungs-

entgelten in Höhe von bis zu 200.000 q p. a. rechnen. Um diesen Effekt negativer Zahlungsüberschüsse abzumildern, ist es für die Genossenschaft von großer Bedeutung, auch in der Zukunft fortlaufend nachwachsende Mitgliedergenerationen zur Teilnahme an dem Altersvorsorgemodell zu aktivieren.<sup>10</sup>

Aus den Eigenkapitalpotenzialen lassen sich in Verbindung mit der Höhe alternativer Fremdfinanzierungskosten außerdem Aussagen darüber treffen, ob und in welchem Umfang durch das zusätzliche Eigenkapital ggf. Kosteneinsparungen bei den Kapitalkosten zu erwarten sind. Dabei ist die Höhe der Kapitalkosteneinsparungen von zwei gegenläufigen Effekten abhängig. Einerseits bedeuten niedrige Dividendenausschüttungen größere Einsparpotenziale bei den Kapitalkosten, andererseits ziehen niedrige Dividendenausschüttungen geringere Teilnahmequoten und folglich geringere Eigenkapital- und somit Kosteneinsparungspotenziale nach sich. Bei der Festlegung einer optimalen Höhe der Dividendenausschüttung sind demzufolge beide Effekte zu berücksichtigen. Für die oben eingeführte Genossenschaft mit einer Dividendenausschüttung von 4 % ergibt sich bei alternativen Fremdfinanzierungskosten von z. B. 5 % sowie einer Teilnahmequote in Höhe von 10 % und

<sup>9</sup> Die Kündigungsquote gibt an, welcher Anteil des zum Zwecke der Altersvorsorge in zusätzlichen Anteilen gebundenen Kapitals jährlich vorzeitig gekündigt wird.

<sup>10</sup> Geht man bspw. von einem jährlichen Neuzugang von 100 Mitgliedern (bei gleich bleibenden sonstigen Annahmen) aus, so lässt sich daraus langfristig ein zusätzliches Eigenkapital in Höhe von ca. 1,05 Mio. q und ein negativer Zahlungsüberschuss von -42.000 q p.a. prognostizieren.

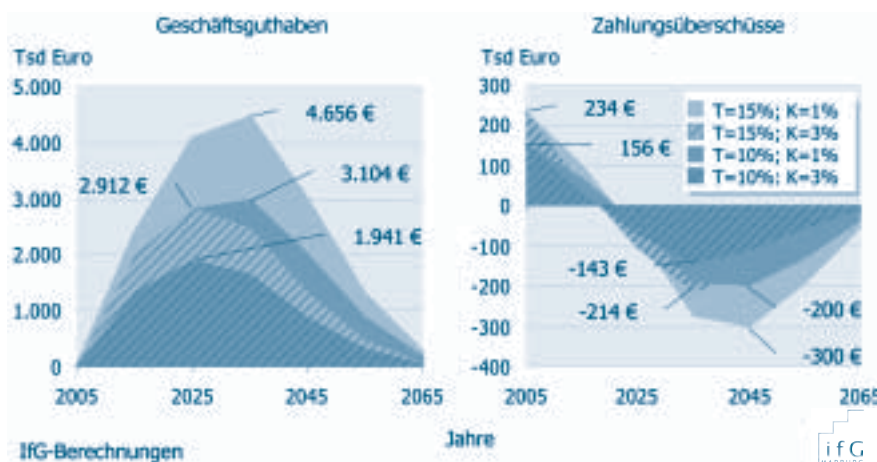


Abb. 5: Entwicklung der aggregierten Geschäftsguthaben und der Zahlungsüberschüsse

einer Kündigungsquote von 1 % ein Einsparpotenzial bzgl. der Kapitalkosten von bis zu 31.000 q p. a.

**Modellrechnungen für repräsentative Vertreter von Mitglieder-Haushalten und Wohnungsgenossenschaften**

Die dargestellten Effekte stellen beispielhaft die Ergebnisse der Modellrechnungen für einen bestimmten Haushaltstyp und eine spezifische Wohnungsgenossenschaft dar. Die konkreten Auswirkungen des Altersvorsorgemodells für die Akteure hängen dabei von zahlreichen mitglieder- und genossenschaftsspezifischen Gegebenheiten ab. Um im Rahmen des Projekts grundsätzliche Aussagen zur Attraktivität und Machbarkeit des Altersvorsorgemodells „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ machen zu können, werden verschiedene repräsentative Vertreter von Mitglieder-Haushalten und Wohnungsgenossenschaften (siehe Tab. 2) in Einzelfallberechnungen analysiert. Ferner werden für die einzelnen Repräsentanten Sensitivitätsanalysen durchgeführt, die es ermöglichen auch innerhalb eines bestimmten Typs Aussagen zu Schwankungsbreiten einzelner Modellparameter zu treffen.

Zur Durchführung dieser spezifischen Analysen bieten die beiden in einem Tabellenkalkulationsprogramm entwickelten Berechnungsmodelle mit ihren umfangreichen Möglichkeiten differenzierter Parametersetzungen ein hilfreiches Unterstützungsinstrument.<sup>11</sup>

Mitglieder-Haushalte	Wohnungsgenossenschaften
<b>Typ 1: Junger Single</b> 35 Jahre 12.500 q zu versteuerndes Einkommen p. a.	<b>Typ 1: 300 Mitglieder</b> 195 potenzielle Teilnehmer West: 2,3 Mio. q EK / 32,5 % EK-Quote Ost: 2,8 Mio. q EK / 45 % EK-Quote
<b>Typ 2: Familie mit 2 Kindern</b> Eltern: 35 Jahre, Kinder: 2 und 4 Jahre 36.000 q zu versteuerndes Einkommen p. a.	<b>Typ 2: 2.000 Mitglieder</b> 1.300 potenzielle Teilnehmer West: 13,4 Mio. q EK / 27,5 % EK-Quote
<b>Typ 3: Ehepaar ohne Kinder</b> 55 Jahre 36.000 q zu versteuerndes Einkommen p. a.	<b>Typ 3: 5.000 Mitglieder</b> 3.250 potenzielle Teilnehmer West: 28,9 Mio. q EK / 22,5 % EK-Quote Ost: 63,3 Mio. q EK / 40 % EK-Quote
<b>Typ 4: Alleinstehender Rentner</b> 65 Jahre 24.000 q zu versteuerndes Einkommen p. a.	<b>Typ 4: 8.000 Mitglieder</b> 5.200 potenzielle Teilnehmer Ost: 155 Mio. q EK / 45 % EK-Quote
Quelle: Eigene Erhebung	

ANALYSE & KONZEPTE

Tabelle 2: Repräsentative Vertreter

<sup>11</sup> Die genannten Beispiele sind zu finden unter [www.bbr.bund.de/exwost/](http://www.bbr.bund.de/exwost/)

### Interpretation der Ergebnisse

Um die Attraktivität und Machbarkeit eines Altersvorsorgemodells „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ beurteilen zu können, sind dessen Chancen und Risiken vor dem Hintergrund der Zielsysteme von Mitgliedern und Genossenschaften zu beurteilen. Hierzu sind die Ergebnisse der in den vorangegangenen beiden Abschnitten skizzierten Berechnungsmodelle im Rahmen der Modellinterpretation um weitere vor allem qualitative Aspekte zu ergänzen.

**Aus Sicht der Mitglieder** ist das Modell insbesondere im Hinblick auf die folgenden Zielsetzungen zu beurteilen:

#### *Attraktivität der Rendite / Höhe der Wohnkostenreduzierung im Alter*

Auf Basis der Modellrechnungen und der in ihnen angenommenen Parameterwerte kann unter Renditeaspekten davon ausgegangen werden, dass eine Altersvorsorge durch den Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile bei einer angemessenen Dividendenausschüttung durchaus konkurrenzfähig ist zu alternativen Altersvorsorgeprodukten. Es können zwar selbst bei Dividendenausschüttungen in Höhe von 3 % – 5 % nicht immer gleich hohe Endvermögenswerte erzielt werden wie bei alternativen Altersvorsorgeprodukten (insbesondere wenn es sich dabei um staatlich geförderte Produkte handelt), dafür bietet das Modell zusätzlicher Geschäftsanteile im Hinblick auf die anderen Zielgrößen möglicherweise einen größeren Nutzen für die Mitglieder.

#### *Risikobeurteilung / Vertrauen in den Anbieter*

Der Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile bedeutet grundsätzlich eine Investition in Eigen- und somit in Risikokapital. Da die Mitglieder einer Genossenschaft jedoch vielfach bereits über viele Jahre Erfahrungen mit „ihrer“ Genossenschaft gesammelt haben, bringen sie der Unternehmensleitung möglicherweise ein höheres Maß an Vertrauen entgegen als einem alternativen Altersvorsorge-Anbieter am Markt. Außerdem müssen aufgrund der Doppelrolle der Mitglieder als Kunde und Eigentümer der Genossenschaft mit einem genossenschaftlichen Altersvorsorgemodell keine nutzerfremden Kapitalinteressen bedient werden.

#### *Flexibilität der Anlageform*

Eine Altersvorsorge durch zusätzliche Geschäftsanteile verfügt über einen recht großen Gestaltungsspielraum, von der Möglichkeit der Einmaleinzahlung bis hin zur einer flexiblen Gestaltung der Rückzahlphase, so dass aus Sicht der Mitglieder sehr geringe bis gar keine Risiken im Hinblick auf Stilllegungs- oder vorzeitige Kündigungsmöglichkeiten oder andere „schädliche Verwendungen“ bestehen, wie dies z. B. bei Kapitallebensversicherungen oder Riester-Produkten der Fall ist.

#### *Versorgung von Hinterbliebenen / Vererbbarkeit*

Da Geschäftsanteile vererbbar sind, kann mit einem Altersvorsorgemodell auf der Basis zusätzlicher Geschäftsanteile auch nach individuellen Bedürfnissen der Versorgung von Hinterbliebenen Rechnung getragen werden.

#### *Wohnungsangebot und Wohnsituation*

Ein weiterer Faktor für die Akzeptanz des Modells zusätzlicher Geschäftsanteile zur Altersvorsorge besteht im Wohnungsangebot der Genossenschaft und der Wohnsituation der Mitglieder. Das Modell soll zwar auch bei einem Umzug in der Altersphase zum Tragen kommen, bei dem das Mitglied in einen anderen Ort oder in eine andere Wohnform wechselt. Vor dem Hintergrund der oftmals engen Bindung der Mitglieder an ihre Wohnung bzw. an ihre Genossenschaft dürfte es aber auch von hoher Bedeutung sein, ob in der jeweiligen Genossenschaft angemessene und attraktive Wohnungen für das Wohnen im Alter angeboten werden können und in welcher individuellen Wohnsituation sich die Haushalte befinden. Gerade die Kombination von Wohnungsangebot, Altersvorsorgeangebot und ergänzenden Hilfen und Dienstleistungen aus einer Hand bzw. in Kooperation mit geeigneten Partnern bei den Wohnungsgenossenschaften können für das Wohnen im Alter ein attraktives „Gesamtpaket“ darstellen.

**Aus Sicht der Genossenschaften** ist die Attraktivität und vor allem auch Machbarkeit des Modells im Hinblick auf die folgenden Aspekte zu betrachten:

#### *Förderauftrag*

Die Attraktivität und Machbarkeit des Modells ist aus Sicht einer Genossenschaft im Hinblick auf das Förderziel dann gegeben, wenn sich für die Mitglieder ein Vorteil gegenüber den am Markt angebotenen Alternativprodukten ergibt. Daraus ergeben sich unmittelbar zwei Grundanforderungen, die sich an eine Genossenschaft im

Hinblick auf eine Einführung eines Altersvorsorgemodells stellen: Zum einen sollte eine Genossenschaft in der Lage sein, ihren Mitgliedern zumindest eine geringe<sup>12</sup> und hinreichend sichere Dividendenausschüttung auf die zusätzlichen Geschäftsanteile in Aussicht stellen zu können; zum anderen sollte im Rahmen der Satzung eine ausreichende Flexibilität vorhanden sein bzw. geschaffen werden, die es den Mitgliedern ermöglicht, ein nach ihren individuellen Bedürfnissen ausgestaltetes Altersvorsorgemodell realisieren zu können. Dabei ist jedoch zu beachten, dass ein mehr an Flexibilität für die Mitglieder immer auch ein mehr an Risiko für die Genossenschaften bedeutet. Hier gilt es, z. B. im Hinblick auf die Kündigung von Geschäftsanteilen, Modalitäten zu entwickeln, die den Mitgliedern eine ausreichende Flexibilität und den Genossenschaften einen hinreichenden Zeitraum zur Reaktion bieten.

#### *Verbesserung der Finanzierungsstruktur und Einsparungen von Kapitalkosten*

Aus dem Hauptziel der Mitgliederförderung leiten sich unmittelbar ökonomische Zielsetzungen ab, die die Wettbewerbs- und Überlebensfähigkeit der Genossenschaft sicherstellen sollen. Hierzu gehören unter anderem die Wahrung einer ausgeglichenen Finanzierungsstruktur und eine möglichst kostengünstige Leistungserstellung. Wie die Modellrechnungen zeigen, kann das Modell „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ in nennenswertem Umfang zur Erhöhung des Eigenkapitalbestandes und damit zur Verbesserung der Eigenkapitalquote beitragen. Durch das zu-

sätzliche Eigenkapital können zudem Kapitalkosten eingespart werden. In welchem Maße die Einführung des Altersvorsorgeprodukts zu einer Verbesserung der Finanzsituation führt, hängt im Einzelfall entscheidend vom Finanzierungsbedarf der jeweiligen Wohnungsgenossenschaft ab.

<sup>12</sup> Z. B. in Höhe der sich in Abb. 2 aus dem Vergleich mit der festverzinslichen Anlage ergebenden Mindestverzinsung von 2 % – 2,5 %



## Mitglieder- interesse am Altersvorsorge- modell – Befragungs- ergebnisse

Um eine Einschätzung der Akzeptanz und des Interesses von Genossenschaftsmitgliedern an dem Produkt „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ zu ermöglichen, wurde das Modell zunächst im Rahmen von drei Gesprächsrunden ausgewählten Genossenschaftsmitgliedern vorgestellt. Insgesamt zeigte sich bei allen drei Gesprächen ein großes Interesse der Mitglieder am Modell „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“.

In der Diskussion mit den Mitgliedern wurde deutlich, dass diese aufgrund ihrer jeweiligen Lebenssituation sehr unterschiedliche Vorstellungen in Bezug auf die Gestaltung der Ein- und Auszahlungsphasen haben und dementsprechend eine flexible Gestaltung der Zahlungsmodalitäten aus ihrer Sicht wünschenswert wäre. Daneben machten die Mitglieder in den Gesprächen vor allem einen hohen Anspruch an die Sicherheit des Altersvorsorgeprodukts deutlich. Nach Auffassung der Mitglieder bietet die gute Kenntnis der eigenen Genossenschaft und der Einblick in die Geschäftspolitik mehr Sicherheit als eine vergleichbare Anlage etwa bei einer Bank oder Versicherung. Darüber hinaus sollte ihrer Ansicht nach bei der Kommunikation Wert auf eine einfache und leicht verständliche Darstellung gelegt werden. Aufbauend auf diesen ersten Erkenntnissen aus den Mitgliederrunden wurde eine Mitgliederbefragung bei folgenden drei an der Machbarkeitsstudie beteiligten Wohnungsgenossenschaften durchgeführt:

- Vereinigte Wohnstätten 1889 eG, Kassel
- Wohnungsbau und Siedlungswerk

Werkvolk eG, Amberg / Regensburg  
• Wohnungsgenossenschaft „Aufbau“ Gera eG

Mithilfe eines standardisierten Fragebogens wurden die Ergebnisse der Mitgliedergespräche im August 2005 mit insgesamt 301 Interviews überprüft und vertiefende Analysen, insbesondere für bestimmte Haushaltstypen, durchgeführt. Ziel war es u. a. Aussagen zu folgenden Themenkomplexen zu erhalten:

- Generelle Bedeutung der privaten Altersvorsorge
- Bedeutung der Wohnkosten im Alter
- Akzeptanz des Modells „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“
- Bereitschaft zum Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile

Im Rahmen der Befragung wurde das Altersvorsorgemodell „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ kurz erläutert. Weiterhin wurde darauf hingewiesen, dass es sich zunächst um eine allgemeine Modellbetrachtung handelt. Detailaussagen, insbesondere zur Höhe einer möglichen Gesamtrendite konnten noch nicht getroffen werden. Die Ergebnisse sind daher vor dem Hintergrund zu sehen, dass keine konkreten Konditionen angegeben wurden.

### **Bedeutung und Verbreitung der privaten Altersvorsorge**

*Private Altersvorsorge ist Genossenschaftsmitgliedern sehr wichtig*

Das Thema private Altersvorsorge wird von insgesamt 81 % der befragten Haushalte als sehr bzw. eher wichtig eingestuft. Mehr als 90 % der Single- und Paarhaushalte zwischen 30 und 59 Jahren sowie der Haushalte mit mehreren Erwachsenen halten das Thema für wichtig. Bei den Familien

und Alleinerziehenden ist der Anteil etwas geringer (78 % / 80 %).

*65 % der Mitglieder bereits über private Altersvorsorge informiert*

65 % der Haushalte haben sich darüber hinaus bereits über Möglichkeiten der privaten Altersvorsorge informiert, darunter insbesondere Haushalte mit mehreren Erwachsenen<sup>13</sup>, Familien, Paare und Singles von 30 bis 59 Jahren und Singles bis 30 Jahre.

Als Informationsquellen dienten den Haushalten bisher überwiegend Versicherungen und Banken. Jedoch legen gerade Paare zwischen 30 und 59 Jahren, sowie Haushalte mit mehreren Erwachsenen, die besonders an dem Thema interessiert sind, Wert auf umfangreichere Informationen. Diese Haushalte greifen, wie auch die Familien, zusätzlich zu Zeitungen oder Zeitschriften oder lassen sich von unabhängigen Dienstleistern beraten.

*Private Altersvorsorge bei 45 % der Genossenschaftsmitglieder vorhanden*

45 % der befragten Genossenschaftsmitglieder haben bereits eine private Altersvorsorge abgeschlossen (siehe Abb. 6). Dabei wird ein Zusammenhang zwischen dem Vorsorgeverhalten und dem Haushaltseinkommen deutlich: 84 % der Haushalte mit einem hohen haushaltsspezifischen Nettoeinkommen<sup>14</sup> haben bereits eine

<sup>13</sup> Hierbei handelt es sich um Familien mit erwachsenden Kindern, Wohngemeinschaften oder Haushalte in denen mehrere Generationen unter einem Dach leben.

<sup>14</sup> Um den Einfluss der Haushaltsgröße auszuschalten, bildet man das haushaltsspezifische Nettoeinkommen. Für jede Haushaltsgröße werden niedrige, mittlere und hohe Einkommensbezieher ermittelt und anschließend in drei Gruppen zusammengefasst.

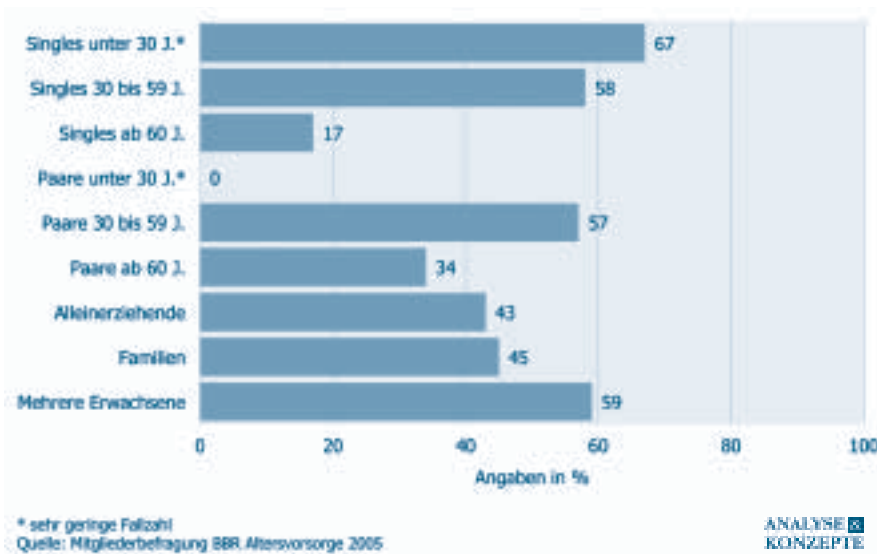


Abb. 6: Private Altersvorsorge vorhanden

private Altersvorsorge abgeschlossen. Bei Haushalten mit einem niedrigen Einkommen liegt die Quote mit 60 % deutlich niedriger. Haushalte mit einem mittleren Nettoeinkommen haben am wenigsten häufig vorgesorgt. Hierzu zählen jedoch besonders viele ältere Singles, deren Einkommen bzw. Rentenniveau keine zusätzliche Altersvorsorge erfordert.

Die Haushalte investieren derzeit in der Regel ca. 5 bis 10 % des Haushaltsnettoeinkommens in ihre privaten Altersvorsorge. 38 % der Singles und Paare zwischen 30 und 59 Jahren zahlen mehr als 100 € monatlich für diese Vorsorge, bei den Haushalten mit mehreren Erwachsenen sind es 47 %. Der Abschluss einer privaten Altersvorsorge scheidet daher vor allem an den fehlenden finanziellen Möglichkeiten (12 %). Darüber hinaus geben Mitglieder an, noch kein passendes Angebot gefunden zu haben.

**Bedeutung der Wohnkosten im Alter**

Die Wohnkosten haben innerhalb der Altersvorsorge eine herausgehobene Bedeutung. Ziel des Modells „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ ist die lebenslange Reduzierung der Wohnkosten.

Insbesondere Haushalte mit mehreren Erwachsenden und Familien erwarten

ein deutliches Anwachsen der Wohnkostenbelastung. Singles und Paare zwischen 30 und 50 Jahren, die derzeit ihre Wohnkostenbelastung relativ niedrig einschätzen, gehen ebenfalls von einer zukünftig höheren Belastung aus. Dies sind genau die Gruppen, die sich auch verstärkt für die private Altersvorsorge interessieren.

**Interesse am Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile zur Altersvorsorge**

65 % der Genossenschaftsmitglieder zeigen Interesse am Altersvorsorgemodell. Das Interesse an einem möglichen Altersvorsorgeangebot der Wohnungsgenossenschaften durch Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile zur Wohnkostenreduzierung im Alter ist insgesamt groß. 19 % der Befragten hätten auf jeden Fall Interesse an einem solchen Angebot und weitere 46 % wahrscheinlich.

Besonders groß ist das Interesse bei den Singles zwischen 30 und 59 Jahren. Mehr als drei Viertel der Singles dieses Alters interessieren sich für ein solches Angebot. Auch bei Paaren zwischen 30 und 59 Jahren ist das Interesse über-

Welchen Anteil Ihres Einkommens geben Sie schätzungsweise heute für Wohnkosten aus?	Welchen Anteil Ihres Einkommens werden Sie im Alter für Ihre Wohnkosten ausgeben?			
	genauso viel	weniger	mehr	viel mehr
Bis 20 %	29	0	65	6
21 bis 30 %	33	12	52	3
31 bis 40 %	41	11	37	11
41 bis 50 %	36	23	36	5
Mehr als 50 %	33	20	40	7

Quelle: Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

Tabelle 3: Aktuelle und zukünftige Wohnkostenbelastung (Anteile in %)

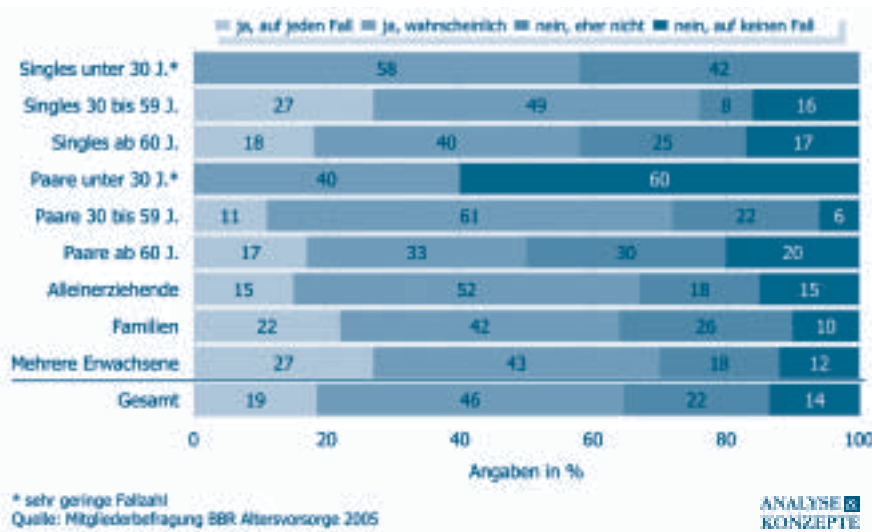


Abb. 7: Interesse am Altersvorsorgemodell nach Haushaltstyp

durchschnittlich groß. Damit interessieren sich genau die Haushalte für ein mögliches Angebot zum Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile, die sich auch am häufigsten allgemein über die private Altersvorsorge informiert haben und auch größtenteils bereits in eine private Altersvorsorge investieren. Besonders stark ist das Interesse auch bei Familien und Haushalte mit mehreren Erwachsenen. Ältere Haushalte ab 60 Jahren haben erwartungsgemäß ein etwas geringeres Interesse, allerdings würden auch von dieser Gruppe – 18 % bei den Singles und 17 % bei den Paaren – „auf jeden Fall“ zusätzliche Geschäftsanteile zeichnen wollen (siehe Abb. 7).

*Kenntnis privater Altersvorsorgeangebote führt zu einem höheren Interesse*  
Dabei ist das Interesse besonders hoch bei denjenigen, die sich auch über andere Altersvorsorgeangebote bereits informiert haben. 71 % dieser Gruppe finden das Modell „Erwerb zusätz-

licher Geschäftsanteile“ interessant, jedoch nur 51 % derer, die „uninformiert“ sind.

*Gut die Hälfte der Mitglieder würde das Altersvorsorgemodell nutzen*  
Trotz des nur geringen Informations-

grades würden 54 % der Befragten zusätzliche Geschäftsanteile zeichnen, wenn das Modell eingeführt werden würde. Dieser Anteil ist deutlich höher als der der Mitglieder, die bereits anderweitig eine private Altersvorsorge abgeschlossen haben.

Singles zwischen 30 und 59 Jahren äußern einerseits zwar das größte Interesse am Altersvorsorgemodell, jedoch würde nur die Hälfte dieser Haushalte es wirklich nutzen wollen. Grund hierfür ist in erster Linie die finanzielle Belastung. Im Gegensatz dazu ist das Interesse bei den Paaren diesen Alters deutlich höher. 72 % der Paare zwischen 30 und 59 Jahren haben Interesse und 66 % würden das Modell auch nutzen. Überdurchschnittlich hoch ist die Zeichnungsbereitschaft auch bei den Haushalten mit mehreren Erwachsenen und bei den Alleinerziehenden. Familien sind generell etwas skeptischer in Bezug auf die private Altersvorsorge. Trotzdem würden noch

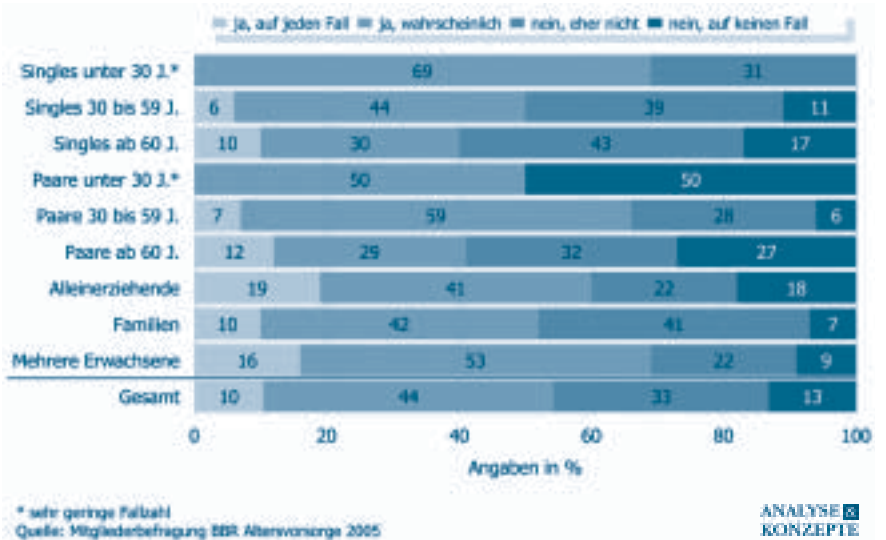


Abb. 8: Zeichnungsbereitschaft nach Haushaltstyp

Haben eine private Altersvorsorge abgeschlossen?	Würden Sie das Modell „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ nutzen?			
	ja, auf jeden Fall	ja, wahrscheinlich	nein, eher nicht	nein, auf keinen Fall
Ja	11	48	33	8
Nein	7	49	31	13

Quelle: Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

Table 4: Private Altersvorsorge und Altersvorsorgemodell (Anteile in %)

52 % der Familien wahrscheinlich zusätzliche Geschäftsanteile zeichnen. Die Befragung zeigt jedoch auch, dass gerade bei Familien der Gedanke ans Wohneigentum und somit das Thema „Eigene Immobilie als Altersvorsorge“ im Mittelpunkt steht (siehe Abb. 8).

Es würden also auch hier genau die Gruppen das Altersvorsorgemodell nutzen, die bereits überdurchschnittlich häufig in eine private Altersvorsorge investieren (vgl. hierzu Tab. 4). Das Modell „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ wird von diesen Mitgliedern daher als zusätzliche Altersvorsorge gesehen. Bezieher niedrigerer Einkommen sehen es hingegen als Vorsorgeform an, die sie sich auch leisten könnten.

Für eine geringe Bereitschaft, zusätzliche Geschäftsanteile zu zeichnen, sind in erster Linie finanzielle Aspekte ausschlaggebend. 15 % der Haushalte, die eine genossenschaftliche Altersvorsorge nicht nutzen möchten, sind der Meinung, dass sie nicht genügend Geld für eine solche Altersvorsorge haben.

Darüber hinaus fehlen den Mitgliedern in diesem Stadium die konkreten Informationen zur Ausgestaltung des Modells, die im Falle einer Einführung tatsächlich über die Nutzung des An-

teilsmodells entscheiden werden. Gerade jüngere Mitglieder, die über eine hohe Wohnmobilität verfügen, befürchten sich an die Genossenschaftswohnung zu binden, wenn sie das Anteilsmodell nutzen.

Paare zwischen 30 und 59 Jahren sowie Alleinerziehende betrachten das Altersvorsorgemodell ebenfalls eher kritischer. Auch hier könnte eine genauere Information das Vertrauen in das Altersvorsorgemodell stärken.

50 q monatlich aber nicht mehr Ohne Kenntnis der zu erwartenden Konditionen, die abhängig sind von der individuellen Gestaltung durch die Genossenschaften, haben die Mitglieder sich geäußert, in welcher Höhe sie vermutlich zusätzliche Geschäftsanteile zeichnen würden. Dabei kommt zum Ausdruck, dass diese genossenschaftliche Form der Altersvorsorge für die Mitglieder vielfach eher den Charakter eines „Zusatz-Vorsorgeproduktes“ hat bzw. die finanziellen Spielräume eingeschränkt sind (siehe Abb. 9).

Die Mehrheit der Mitglieder würde einen Beitrag von bis zu 50 q monatlich für das vorgestellte Altersvorsorgemodell investieren, dieser liegt in der Regel etwas niedriger als die Beträge, die die Mitglieder bereits in ihre bestehende Altersvorsorge investieren. Nur die Paare zwischen 30 und 59 Jahren, die

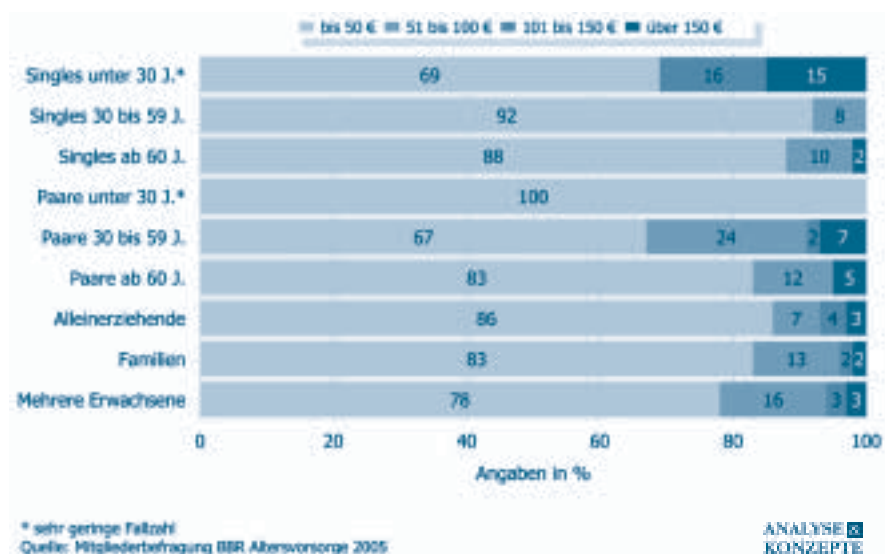


Abb. 9: Monatlicher Beitrag zum Altersvorsorgemodell nach Haushaltstyp

finanziell z. T. deutlich besser gestellt sind, wären vielfach auch bereit mehr als 50 q monatlich in eine genossenschaftliche Altersvorsorge zu investieren. Zusammen mit ihrer bereits bestehenden privaten Vorsorge würden diese Mitglieder somit monatlich deutlich mehr als 150 q für ihre Altersvorsorge aufwenden.

#### *Einmalzahlungen kaum eine Option*

Das Modell könnte auch so gestaltet werden, dass im Rahmen einer Einmalzahlung zusätzliche Geschäftsanteile für die Altersvorsorge erworben werden. Diese Zahlungsmodalität könnte speziell älteren Mitgliedern den Zugang zur genossenschaftlichen Altersvorsorge ermöglichen.

Der Anteil derjenigen, die sich vorstellen können auch eine Einmalzahlung zu leisten ist jedoch vergleichsweise gering. Insgesamt können sich dies 22 % der Haushalte vorstellen. Mit 39 % ist der Anteil bei den Singles zwischen 30 und 59 Jahren am größten.

Bei den älteren Haushalten ist das Interesse hingegen unterdurchschnittlich. Gerade bei dieser Gruppe würden aber durch Einmalzahlungen wichtige Effekte entstehen. Insgesamt wird die Höhe der möglichen Einmalzahlung aufgrund der Einkommenssituation vergleichsweise gering ausfallen.

Die Höhe einer möglichen Einmalzahlung beträgt bei 76 % derjenigen, die eine solche leisten würden bis zu 5.000 q. Lediglich 4 % der Befragten können sich eine Einmalzahlung von 10.000 q und mehr vorstellen.

#### **Bedeutung der Befragungsergebnisse**

Regelmäßige Umfragen zum Thema Sparen<sup>15</sup> zeigen, dass das Thema Altersvorsorge in Deutschland das Sparziel Nr. 1 ist. Zu beachten ist aber in diesem Zusammenhang, dass nur jeder Zweite überhaupt spart. Dies wird nicht zuletzt auf die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte zurückgeführt.

Vor diesem Hintergrund ist das in der Befragung geäußerte grundsätzliche Interesse an dem vorgestellten Modell zur Reduzierung der Wohnkosten im Alter – bei noch nicht genau bekannten Bedingungen – als sehr positiv zu bewerten. Damit liegen grundsätzlich günstige Voraussetzungen für die Etablierung eines solchen Altersvorsorgeangebots vor.

Die Mitgliederbefragung zeigt, dass das Interesse an einem solchen Altersvorsorgemodell erwartungsgemäß bei den verschiedenen Haushaltstypen und in Abhängigkeit vom Einkommen unterschiedlich ausfällt. Insbesondere Singles und Paare zwischen 30 und 59 Jahren zeigen eine hohe Zeichnungsbereitschaft ebenso wie die Haushalte mit mehreren Erwachsenen und die Alleinerziehenden. Auch viele Familien würden zusätzliche Geschäftsanteile zeichnen, wobei diese verstärkt auch mit dem Gedanken einer eigenen Immobilie als Altersvorsorge spielen, wenn die finanziellen Möglichkeiten hierfür vorhanden sind.

Das Interesse am Modell ist dann höher, wenn sich das Genossenschaftsmitglied bereits mit dem Thema

private Altersvorsorge auseinander gesetzt hat. Viele, die bereits anderweitig privat vorsorgen, würden auch zusätzlich die genossenschaftliche Altersvorsorge nutzen. Das Modell „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ bekommt somit den Charakter einer zusätzlichen Vorsorge, was sich u. a. in der Zahlungsbereitschaft widerspiegelt.

Aufgrund der besonderen Einkommensstruktur der Genossenschaftsmitglieder mit in der Regel eher niedrigen Einkommen ist die Investitionsbereitschaft für ein solches Altersvorsorgeprodukt noch gering. Die Meisten sind bereit einen monatlichen Beitrag von bis zu 50 q aufzuwenden. Die Möglichkeit der Einmalzahlung stößt hingegen nur auf sehr geringes Interesse.

Generell kann durch eine umfassende Information und eine attraktive Ausgestaltung der Konditionen eine größere Gruppe für das Modell gewonnen werden. Hierzu gehören neben einer verständlichen Erläuterung des Produkts auch Beispielrechnungen, die insbesondere den Vorteil gegenüber anderen Vorsorgeprodukten erläutern.

Obwohl viele Haushalte bereits andere Altersvorsorgeangebote nutzen, stellt das Modell „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ aufgrund der flexiblen Handhabung eine interessante Ergänzung dar. Auch Genossenschaftsmitglieder mit eher niedrigen Einkommen erhalten die Möglichkeit mithilfe des Altersvorsorgemodells ihre Situation im Alter zu verbessern.

<sup>15</sup> Z. B. Verband der Privaten Bausparkassen e. V.

## Fazit

Die Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften hat in ihrem Bericht die Entwicklung von privaten Altersvorsorgemodellen für Genossenschaftsmitglieder empfohlen. Dies hat der Deutsche Bundestag mit seinem Beschluss vom 24. Februar 2005 zur „Stabilisierung und Weiterentwicklung des genossenschaftlichen Wohnens“ aufgegriffen und die Bundesregierung aufgefordert „zu prüfen, welche Angebote zur privaten Altersvorsorge Wohnungsgenossenschaften machen können, um die Wohnkostenbelastung im Alter zu reduzieren und kalkulierbar zu machen.“ Hintergrund für diese Empfehlung ist die besondere Eignung von Wohnungsgenossenschaften für die Wohnversorgung älterer Menschen, die bereits aktuell durch ein hohes Durchschnittsalter und eine besonders hohe Wohndauer von Genossenschaftsmitgliedern unterstrichen wird. Die Kommission hat dafür ein Modell vorgeschlagen, bei dem das Mitglied während der Erwerbsphase zusätzliche Genossenschaftsanteile zeichnet. Der aus diesen Anteilen sowie den darauf anfallenden Dividendenzahlungen entstehende Kapitalstock kann im Alter aufgelöst und mit den anfallenden Wohnkosten verrechnet werden.

Aufgabe der Forschungsgemeinschaft aus ANALYSE & KONZEPTE und dem Institut für Genossenschaftswesen der Philipps-Universität Marburg war es, die Anlageform „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ zu prüfen, mit anderen Altersvorsorgemöglichkeiten zu vergleichen und für die Umsetzung in der Praxis weiterzuentwickeln. Anhand eines speziell für diese Aufgabe entwickelten Rechenmoduls

wurden Modellrechnungen mit verschiedenen Parametern sowohl aus Sicht der Mitglieder als auch aus der Perspektive der Genossenschaften durchgeführt. Dabei wurden vor allem die wirtschaftlichen Effekte untersucht und anderen möglichen Anlageformen gegenübergestellt. In einem weiteren Schritt wurde die Akzeptanz des Modells „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ im Rahmen von Mitgliedergesprächen und einer repräsentativen Mitgliederbefragung bei drei Wohnungsgenossenschaften überprüft.

Es wurde deutlich, dass mit dem Modell „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ sowohl aus Sicht der Mitglieder als auch aus Sicht der Genossenschaften viel versprechende Ergebnisse erreicht werden können, die für eine Markteinführung sprechen. Die Mitgliederbefragung hat gezeigt, dass mehr als die Hälfte der Genossenschaftsmitglieder (54 %) für sich die Nutzung eines solchen Angebots „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ für sehr wahrscheinlich hält, obwohl noch keine genauen Konditionen genannt werden konnten.

Wesentlich für das Engagement der Mitglieder wird die Zahlung einer attraktiven Dividende durch die Genossenschaft sein, denn sie ist Voraussetzung dafür, dass die Rentabilität der zusätzlichen Geschäftsanteile mit der anderer Anlageformen vergleichbar wird. So zeigen die Modellrechnungen, dass schon bei einer Dividende von 2,0 bis 2,5 % p. a. ein Netto-Endvermögen erreicht wird, das gegenüber festverzinslichen Anlagen konkurrenzfähig ist. Bei einer

Rendite von 4 % kann ein Mitglied, das 15 Jahre lang einen Betrag von nur 50 q pro Monat zur Zeichnung zusätzlicher Anteile bei der Wohnungsgenossenschaft aufwendet, im Alter für einen Zeitraum von 20 Jahren eine Reduzierung der Wohnkosten in Höhe von monatlich 67 q erreichen. Dies würde bei Wohnkosten von 400 q pro Monat zu einer Entlastung von immerhin rd. 17 % führen.

Im Vergleich mit einer geförderten Riesterrente erweist sich die Rentierlichkeit der Zeichnung zusätzlicher Genossenschaftsanteile jedoch als nicht „konkurrenzfähig“. Vergleichsrechnungen belegen aber, dass durch Einbeziehung der zur Altersvorsorge gezeichneten Genossenschaftsanteile in die Riesterförderung diese Benachteiligung ausgeglichen werden könnte.

Altersvorsorge hat einen hohen Stellenwert bei Genossenschaftsmitgliedern. Die Altersstruktur der Mitglieder entspricht bereits heute der Prognose für die Gesamtbevölkerung im Jahr 2020, d. h., dass in vielen Wohnungsbeständen mittelfristig ein Generationenwechsel stattfinden wird. Damit werden neue Mitgliedergruppen gewonnen werden müssen. Die Befragung hat gezeigt, dass vor allem Paarhaushalte mittleren Alters, aber auch Familien und Haushalte mit mehreren Erwachsenen, die generell ein großes Interesse an privater Altersvorsorge haben, auch vom Modell „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ überzeugt sind. Mit der Einführung des genossenschaftlichen Altersvorsorgeprodukts könnte daher einer vorhandenen Nachfragesituation ent-

sprochen und ein effektiver Anreiz zur Gewinnung jüngerer Mitglieder geschaffen werden.

Die Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile bei Wohnungsgenossenschaften ist jedoch nicht nur ein Beitrag zur Mitgliederbindung. So haben die Modellrechnungen ergeben, dass durch Stärkung der Eigenkapitalbasis auch eine Senkung der Finanzierungskosten für Fremdkapital erreicht werden kann. Dies wäre insbesondere für diejenigen Genossenschaften von Vorteil, die umfangreiche Neubau- und Bestandsaktivitäten realisieren wollen, um ihre Wettbewerbsposition zu stärken. Darüber hinaus können Wohnungsgenossenschaften profitieren, die aufgrund ihrer Größe oder spezifischen Marktbedingungen von Kreditinstituten ungünstigere Konditionen erhalten.

Im Ergebnis der Untersuchung kann den Wohnungsgenossenschaften im Grundsatz empfohlen werden, ihren Mitgliedern das Angebot zur Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile zu unterbreiten.

Um auf ausreichende Akzeptanz zu stoßen, wird diese Vorsorgeform jedoch mit anderen Angeboten konkurrenzfähig ausgestaltet werden müssen. Dies ist nicht zuletzt von der Höhe der Dividende abhängig, die die einzelne Genossenschaft ausschüttet. Dabei wird allerdings die Attraktivität von geförderten Produkten nicht erreicht werden können.

Trotz der im Einzelnen noch zu klärenden Anforderungen und Einzelfragen sollte daher die Einbeziehung

dieses genossenschaftlichen Altersvorsorgemodells in die Riesterförderung geprüft werden. Sie wäre schon aufgrund des Gleichbehandlungsgrundsatzes angezeigt, wenn es zu einer Integration der selbst genutzten Immobilie in die Riesterförderung kommen sollte. Die zu erwartenden positiven Effekte einer Förderung des „Anteilssparens“ dürften dabei die dann notwendigen (gewissen) Einschränkungen in der Flexibilität deutlich überwiegen.

Grundsätzlich ist das Konzept des Altersvorsorgemodells „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ für eine Einbeziehung in die staatlich geförderte private Altersvorsorge geeignet. Dabei kann sowohl das hier vorgestellte Modell des „Anteilssparens“ mit Wohnkostenreduzierung im Alter verfolgt werden, als auch eine Kombination mit dem Dauerwohnrecht.

Dabei erscheint eine Integration in die bestehende Fördersystematik der Riester-Rente durchaus möglich, sofern die auch bei einer gleichberechtigten Einbeziehung aller Immobilien in die Riester-Rente bestehenden Erfordernisse (u. a. im Hinblick auf die nachgelagerte Besteuerung und deren Bemessung) gelöst werden können. Hinsichtlich der Sicherung des in Genossenschaftsanteilen gebundenen Kapitals für die Altersvorsorge wäre u. a. die Nutzung eines entsprechenden Versicherungsprodukts denkbar. Daneben wäre auch eine Kombination mit dem Dauerwohnrecht möglich, um während der Leistungsphase die Absicherungsfunktion zu übernehmen.

Eine Förderung der für die Altersvorsorge zusätzlich gezeichneten Geschäftsanteile wäre zudem mit günstigen wohnungs- und wirtschaftspolitischen Effekten verbunden. Zum einen würde den Wohnungsgenossenschaften in erheblichem Maße privates Kapital zufließen, das diese zur Modernisierung ihrer Wohnungsbestände und für Neubauinvestitionen einsetzen könnten. Zum anderen käme das Altersvorsorgekapital den Wohnstandorten, der Stadtentwicklung und der lokalen Bauwirtschaft zugute.

### Ausblick

Neben dem Modell „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ hat die Expertenkommission auch die Nutzung von Spareinrichtungen und von Dauerwohnrechten zur Altersvorsorge empfohlen. Dies ist Gegenstand einer weiteren Untersuchungsphase. Als theoretische Grundlage sind hierzu bereits Expertisen erstellt worden, die beim BBR angefragt werden können.

Weitere Informationen zu den Modellen, den Umsetzungs- und Gestaltungsmöglichkeiten sowie der Wirkungsweise bei unterschiedlichen Mitgliederhaushalten und Wohnungsgenossenschaften werden im Rahmen eines Handbuchs „Altersvorsorge und Wohnungsgenossenschaften“ vorgelegt, das voraussichtlich bis Ende 2006 erstellt werden wird. Das Handbuch, das sich sowohl an Wohnungsgenossenschaften als auch an eine interessierte Öffentlichkeit richtet, wird eine anwendungsorientierte, praxisnahe Zusammenführung der Ergebnisse aller Untersuchungsbereiche enthalten.

**Begleitforschung**

Bundesamt für Bauwesen  
und Raumordnung  
Deichmanns Aue 31–37  
53179 Bonn

Barbara Crome  
Tel.: (0 18 88) 401 - 1220  
Fax: (0 18 88) 401 - 1219  
barbara.crome@bbr.bund.de  
www.bbr.bund.de

Das Bundesamt für Bauwesen  
und Raumordnung ist eine  
Bundesoberbehörde im  
Geschäftsbereich des  
Bundesministeriums für  
Verkehr, Bau und Stadt-  
entwicklung (BMVBS).

**Forschungsassistenz**

ANALYSE & KONZEPTE GmbH  
Friedensallee 9  
22765 Hamburg  
und

Institut für Genossenschaftswesen  
an der Philipps-Universität  
Marburg  
Am Plan 2  
35032 Marburg

Info@analyse-konzepte.de  
Tel.: (040) 390 84 85  
Fax: (040) 390 86 80  
www.analyse-konzepte.de

**Herausgeber, Hersteller,  
Selbstverlag und Vertrieb**  
Bundesamt für Bauwesen und  
Raumordnung

**Schriftleitung**

Prof. Dr. Wendelin Strubelt  
Dr. Hans-Peter Gatzweiler  
Dr. Robert Kaltenbrunner

**Bearbeitung**

Barbara Crome, BBR  
Forschungsassistenz  
ANALYSE & KONZEPTE  
und IfG Marburg

**Gestaltung und Satz**

michel markeitng, Göttingen  
www.michel-marketing.de

**Druck**

Bundesamt für Bauwesen und  
Raumordnung, Bonn

**Zitierweise**

Bundesamt für Bauwesen und Raum-  
ordnung (Hrsg.), ExWoSt Informati-  
onen „Modelle genossenschaftlichen  
Wohnens – Altersvorsorge durch Er-  
werb zusätzlicher Geschäftsanteile“,  
Nr. 28/2 – 01/2006

Nachdruck nur mit genauer Quellen-  
angabe gestattet. Es wird um Zu-  
sendung von zwei Belegexemplaren  
gebeten

Alle Rechte vorbehalten  
© BBR Bonn 2006