

FINANZPLANUNG IST LEBENSPLANUNG.

***SPAREN UND ABSICHERN –
IHR WEG ZU FINANZIELLER UNABHÄNGIGKEIT.***



FINANCIAL FREEDOM REPORT 2026

Studiendeck

Wissenschaftliche Begleitung:
Prof. Dr. Julia Pitters,
Wirtschaftspsychologin

VORWORT

Finanzielle Freiheit klingt zunächst nach einer Frage des Geldes. Aus wirtschaftspsychologischer Perspektive ist sie jedoch vor allem eine Frage des Handlungsspielraums. Mehr als acht von zehn Menschen verbinden Freiheit mit selbst-bestimmtem Handeln, für rund zwei Drittel gehört auch finanzielle Unabhängigkeit zum persönlichen Freiheitsverständnis. Geld erhält damit eine Bedeutung, die weit über Konsum hinausgeht: Es schafft Optionen und die Möglichkeit, auch auf Unvorhergesehenes reagieren zu können.

Das zeigt sich auch darin, was Menschen konkret unter finanzieller Freiheit verstehen. Für rund 62 Prozent bedeutet sie vor allem Unabhängigkeit in allen Lebenslagen. Der Traum vom großen Luxus oder davon, nie wieder arbeiten zu müssen, spielt dagegen eine deutlich kleinere Rolle. Gleichzeitig verändert sich die Bedeutung finanzieller Freiheit im Laufe des Lebens: Während jüngere Menschen sie stärker mit der Erfüllung von Wünschen und Träumen verbinden, rücken mit zunehmendem Alter Unabhängigkeit und Absicherung in den Vordergrund.

Über die Jahre hinweg zeigt sich dabei eine bemerkenswerte Stabilität. Trotz Krisen, wirtschaftlicher

Unsicherheiten und gesellschaftlicher Veränderungen bleiben die grundlegenden Bedürfnisse hinter finanzieller Freiheit weitgehend konstant. Die Welt um uns herum ist im permanenten Wandel – unser Wunsch nach Selbstbestimmung, Sicherheit und Handlungsspielraum verändert sich deutlich langsamer.

Bemerkenswert ist zugleich, dass finanzielle Zufriedenheit und finanzielle Sorgen nebeneinander existieren können. Fast die Hälfte der Befragten ist mit der eigenen finanziellen Situation zufrieden. Dennoch prägen Beunruhigung, Zukunftsängste und Sorgen um die Rente bei relevanten Teilen der Bevölkerung den Blick auf die eigenen Finanzen. Finanzielle Sicherheit beschreibt damit nicht nur das, was wir heute besitzen, sondern auch unser Vertrauen darin, morgen handlungsfähig zu bleiben.

Vielleicht liegt darin die wichtigste Erkenntnis der aktuellen Studie: Finanzielle Freiheit beginnt nicht erst mit einem bestimmten Vermögen. Entscheidend ist das Gefühl, über echte Wahlmöglichkeiten zu verfügen – heute und in Zukunft.

Prof. Dr. Julia Pitters,
Wirtschaftspsychologin



MANAGEMENT SUMMARY 2026

SICHERHEIT, SELBSTBESTIMMUNG UND EIN PLANBARER RUHESTAND IM MITTELPUNKT

Der Wunsch nach Freiheit und frühem Ausstieg

Der Wunsch nach finanzieller Unabhängigkeit und Stabilität ist im gesellschaftlichen Bewusstsein tief verankert. Für fast zwei Drittel der Menschen (61,8 Prozent) bedeutet finanzielle Freiheit, **in allen Lebenslagen wirklich unabhängig zu sein**. Der Wunsch nach Selbstbestimmung zeigt sich auch bei der Ruhestandsplanung, denn fast die Hälfte der Bevölkerung (47,7 Prozent) möchte spätestens im Alter von 60 Jahren aus dem Berufsleben ausscheiden und wieder selbst über die Zeit verfügen können.

Die Chance für die Beratung: Wunsch und Wirklichkeit abgleichen

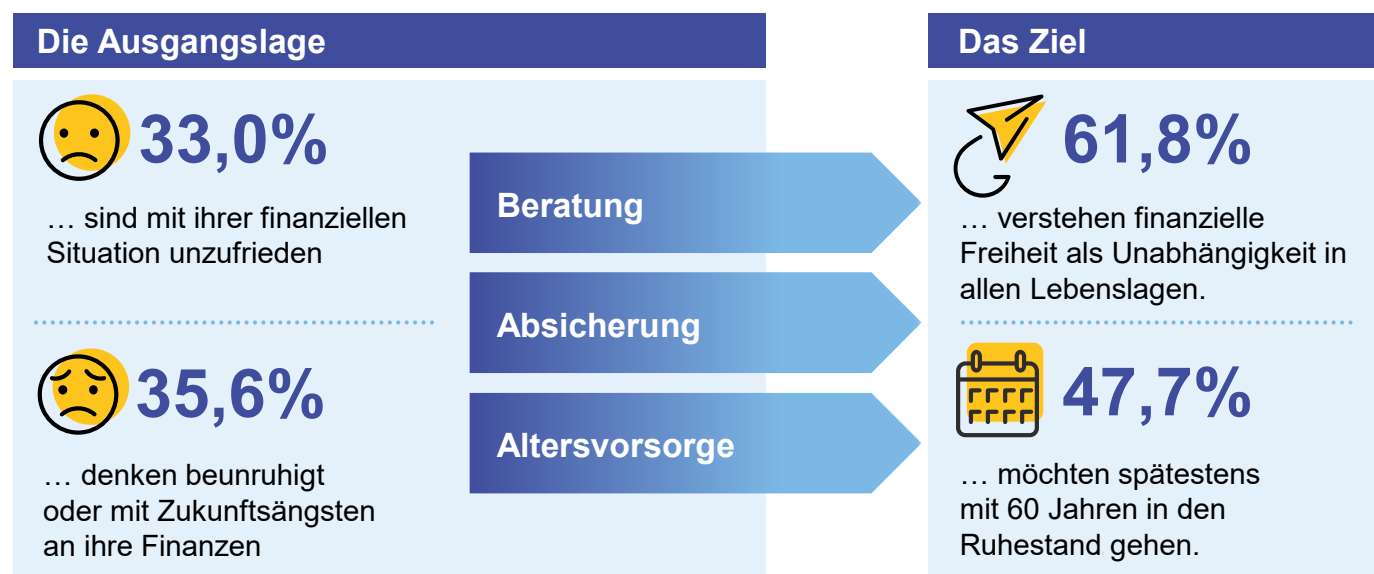
Viele Menschen haben eine klare Vorstellung davon, was finanzielle Freiheit bedeutet. Dazu gehören Aspekte wie finanzielle Sicherheit, Selbstbestimmung und ein planbarer Ruhestand. Gleichzeitig erleben viele ihre finanzielle Realität als unsicher oder belastend. Genau hier können Maklerinnen und Makler ansetzen: Sie helfen ihren Kundinnen und Kunden, aus dem Wunsch nach finanzieller Unabhängigkeit **einen realistischen Plan** zu entwickeln. Damit wird Beratung nicht nur zur Absicherung einzelner Risiken, sondern zum Wegbereiter für mehr finanzielle Handlungsfreiheit.

Die Realität und ungelöste Sorgen

Die finanzielle Realität ist für viele Menschen von einer tiefen Verunsicherung geprägt. Ein Drittel (33,0 Prozent) ist mit der aktuellen privaten Finanzlage unzufrieden und über die Hälfte (52,9 Prozent) fühlt sich beim Gedanken an das eigene Geld von negativen Gefühlen wie **Beunruhigung, Zukunftsängsten oder Rentensorgen** belastet. Besonders stark steht die kaufkräftige Lebensmitte der 40- bis 49-Jährigen unter Druck, in der fast die Hälfte (46,9 Prozent) unzufrieden ist und eine Mehrheit von 55,0 Prozent von akuten Sorgen und Zukunftsängsten geplagt wird.



FINANZIELLE UNABHÄNGIGKEIT BRAUCHT EINEN PLAN



Die Beratung

Finanzielle Unabhängigkeit ist für viele Menschen ein klares Ziel. Maklerinnen und Makler helfen dabei, aus diesem Ziel einen realistischen Plan zu machen – von der finanziellen Absicherung bis zur Altersvorsorge.

Financial Freedom Report 2026

Civey-Umfrage der LV 1871, „Wie zufrieden sind Sie aktuell mit Ihrer privaten finanziellen Situation?“, „Was ist Ihr Gefühl, wenn Sie an Ihre privaten Finanzen denken?“, „Was bedeutet finanzielle Freiheit am ehesten für Sie?“, „In welchem Alter würden Sie gerne aufhören erwerbstätig zu sein bzw. hätten rückblickend gerne aufgehört?“, n=2.500, August 2026.

FINANCIAL FREEDOM INDEX 2026

 **LV** 1871



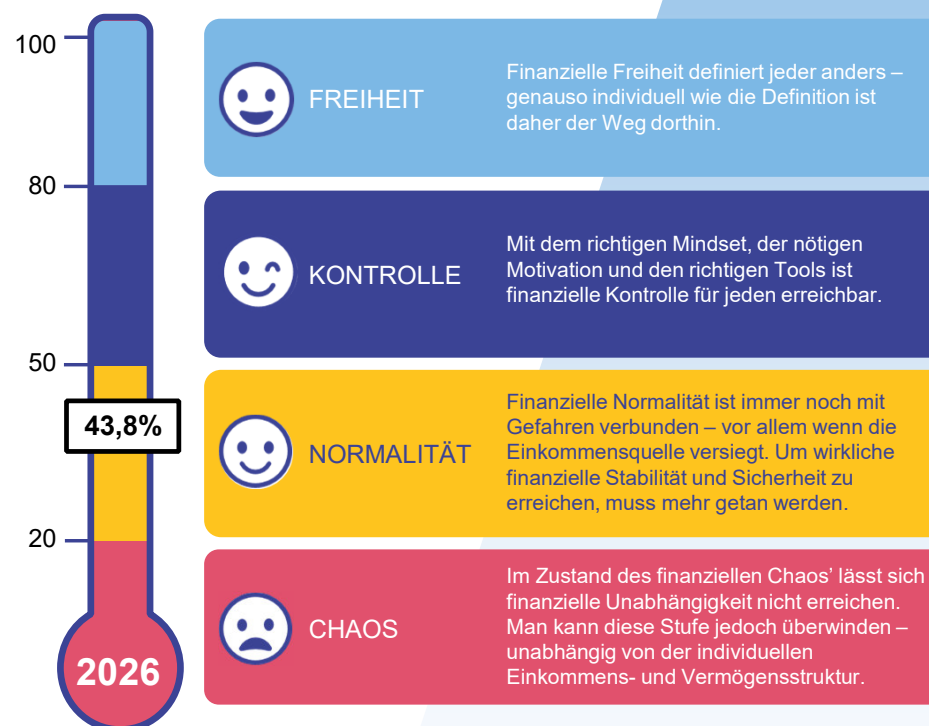
FINANCIAL FREEDOM INDEX

Der Financial Freedom Index der LV 1871 liegt 2026 bei **43,8 Prozent**. Damit ist im Vergleich zum Vorjahr unverändert und bewegt sich einmal mehr im Bereich der „Normalität“.

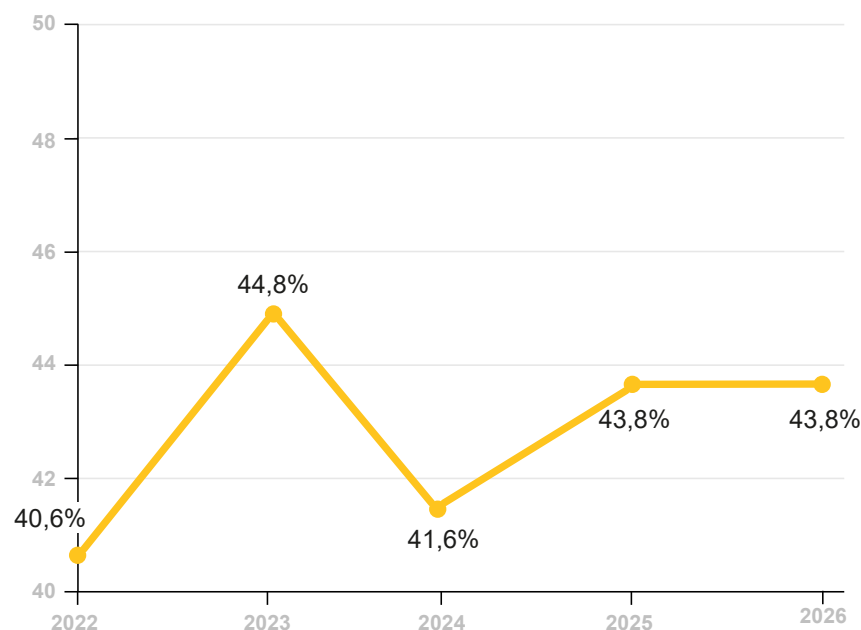
Warum schaffen es die Menschen in Deutschland nicht in den Bereich der finanziellen Kontrolle oder der finanziellen Freiheit? Am Wunsch liegt es nicht. **66,2 Prozent** zählen finanzielle Unabhängigkeit zum Freiheitsbegriff, mehr als die freie Berufswahl (52,9 Prozent). Zudem sind **49,3 Prozent** zufrieden.

Was den Index bremst, ist die emotionale Komponente. Beunruhigung ist mit 19,1 Prozent die häufigste erste Reaktion auf die eigenen Finanzen, vor Zukunftsängsten (16,5 Prozent) und Rentensorgen (15,1 Prozent). Nur 12,3 Prozent fühlen sich abgesichert.

Der Financial Freedom Index zeigt, wie es um die finanzielle Freiheit in Deutschland bestellt ist.



FINANCIAL FREEDOM INDEX – ENTWICKLUNG



Der Financial Freedom Index zeigt, **wie es um die finanzielle Freiheit in Deutschland bestellt ist**. Seit 2022 werden jährlich drei sogenannte Indexfragen zum Verständnis von finanzieller Freiheit, der Zufriedenheit mit der finanziellen Situation sowie dem Gefühlszustand beim Gedanken an die privaten Finanzen unverändert erhoben, um Vergleichbarkeit zu schaffen. Anhand der Ergebnisse wird über den Mittelwert ein Index gebildet, der ein Stimmungsbild zur finanziellen Freiheit in Deutschland aufzeigt.

Der Financial Freedom Index **bewegt sich seit Beginn der Erhebung im Bereich der „Normalität“**. Finanzielle Normalität ist jedoch weiterhin mit Gefahren verbunden – etwa wenn die Einkommensquelle versiegt. Um sich von diesen Risiken zu lösen und den Weg in Richtung finanzieller Unabhängigkeit zu gehen, braucht es mehr: Mit dem richtigen Mindset, der nötigen Motivation, den richtigen Tools und entsprechender Beratung ist der Schritt von finanzieller Normalität zu finanzieller Kontrolle möglich. Von dort führt der Weg weiter in Richtung finanzieller Freiheit. Was diese bedeutet, definiert jeder anders – entsprechend individuell ist daher auch der Weg dorthin.

FINANZIELLE UNABHÄNGIGKEIT

Ergebnisse des Financial
Freedom Reports 2026



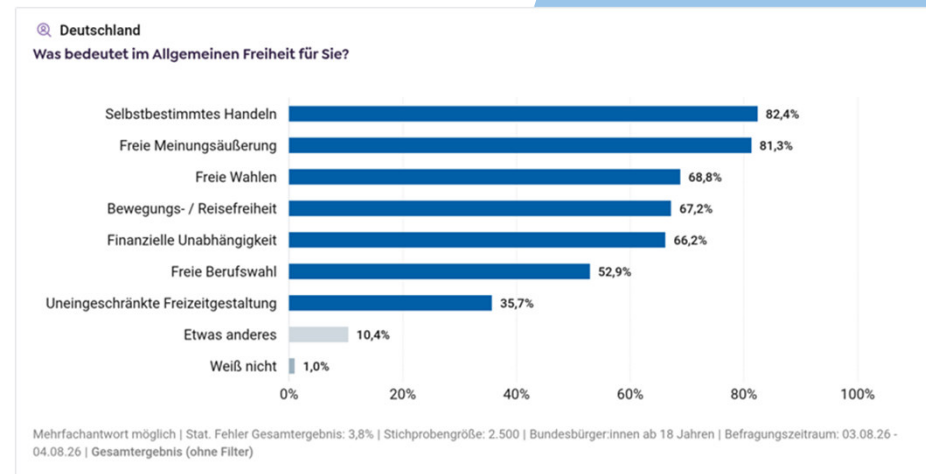
FREIHEITSBEGRIFF IM ALLGEMEINEN

„Was bedeutet im Allgemeinen Freiheit für Sie?“

Finanzielle Freiheit wird längst nicht mehr nur als wirtschaftliches Ziel verstanden. Sie ist die fundamentale Basis, um das eigene Leben in allen Phasen selbstbestimmt gestalten zu können.

Freiheit wird in Deutschland primär über selbstbestimmtes Handeln (82,4 Prozent) und die freie Meinungsäußerung (81,3 Prozent) definiert. Doch auch die finanzielle Unabhängigkeit ist fest verankert: Zwei Drittel der Menschen (66,2 Prozent) zählen sie zu den wichtigsten Säulen eines freien Lebens, gleichauf mit demokratischen Grundrechten wie freien Wahlen.

Mit 80,3 Prozent erzielen 40- bis 49-Jährige den höchsten Wert aller Altersgruppen bei der Bedeutung finanzieller Unabhängigkeit. Frauen setzen mit 73,4 Prozent einen deutlich stärkeren Fokus auf finanzielle Freiheit als Männer mit 60,0 Prozent.



„Die Welt verändert sich – unsere psychologischen Grundbedürfnisse deutlich weniger. Gerade in unsicheren Zeiten bleibt der Wunsch nach Selbstbestimmung erstaunlich konstant.“

Prof. Dr. Julia Pitters, Wirtschaftspsychologin

66,2 %

der Menschen sehen finanzielle Unabhängigkeit als zentralen Aspekt von Freiheit.

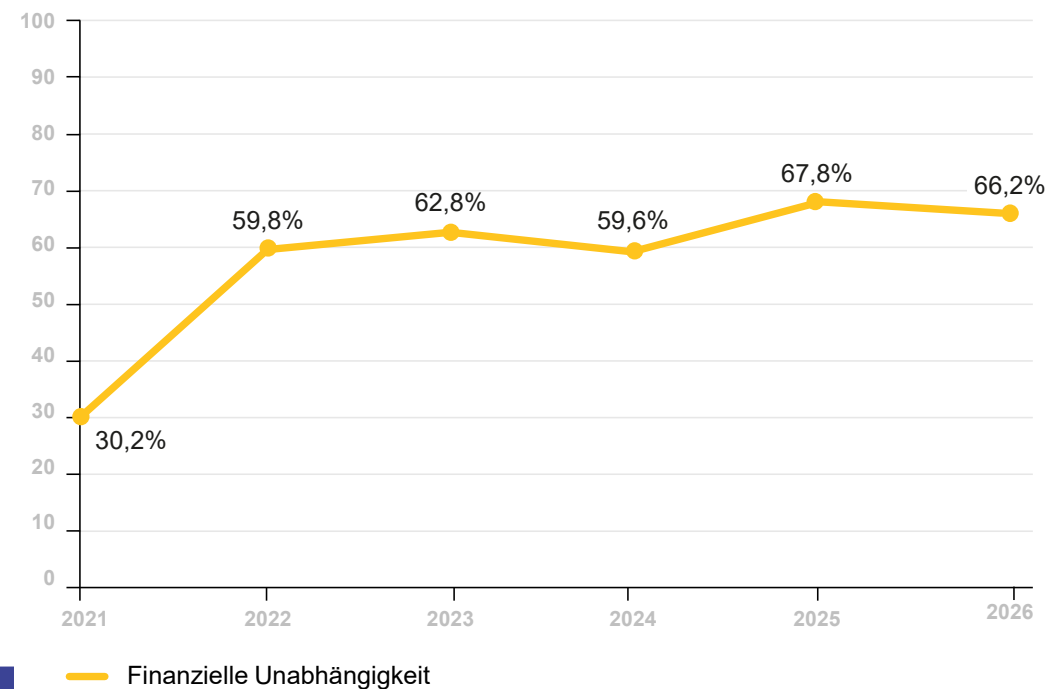
FREIHEITSBEGRIFF IN DER BERATUNG

„Was bedeutet im Allgemeinen Freiheit für Sie?“

Nutzen Sie das persönliche Freiheitsverständnis als Türöffner

Wer weiß, was Kundinnen und Kunden unter Freiheit verstehen – etwa Selbstbestimmung oder finanzielle Unabhängigkeit –, kann die Beratung konsequent an ihren persönlichen Werten ausrichten und so eine vertrauensvolle Gesprächsbasis schaffen.

- Nachfragen, was Freiheit für die Kundinnen und Kunden persönlich bedeutet.
- Beratung als Wegbegleitung zu mehr Selbstbestimmung positionieren



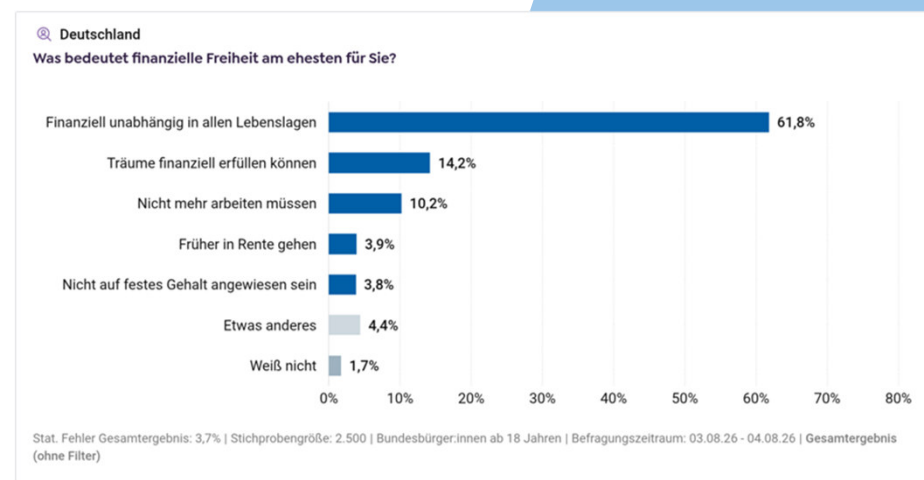
FINANZIELLE FREIHEIT IM SPEZIELLEN

„Was bedeutet finanzielle Freiheit am ehesten für Sie?“

Für die Menschen in Deutschland ist finanzielle Freiheit kein unrealistischer Luxus, sondern ein grundlegendes Sicherheitsbedürfnis. Finanzielle Freiheit wird als stabiles Fundament verstanden, um das eigene Leben selbstbestimmt und krisenfest zu gestalten – ein klarer Auftrag für vorausschauende Vorsorgekonzepte.

61,8 Prozent definieren finanzielle Freiheit primär als finanzielle Unabhängigkeit in allen Lebenslagen. Klassische Wünsche wie das Erfüllen von Träumen (14,2 Prozent) oder ein vorzeitiger Ausstieg aus dem Berufsleben (10,2 Prozent) folgen erst mit weitem Abstand.

Fast jeder fünfte Selbstständige (17,9 Prozent) verbindet finanzielle Unabhängigkeit überdurchschnittlich oft mit dem Ausstieg aus dem Berufsleben. Frauen legen mit 67,1 Prozent einen noch deutlicheren Schwerpunkt auf Unabhängigkeit in allen Lebenslagen als Männer mit 57,1 Prozent.



„Krisen verändern die Rahmenbedingungen unseres Lebens. Aber sie verändern offenbar viel weniger, was wir uns von Geld wünschen: Sicherheit, Unabhängigkeit und die Möglichkeit, selbst entscheiden zu können. Hier gibt es jedoch signifikante Altersunterschiede: in der Jugend wird wieder mehr geträumt.“

Prof. Dr. Julia Pitters, Wirtschaftspsychologin

61,8 %

definieren finanzielle Freiheit als finanzielle Unabhängigkeit in allen Lebenslagen.

14,2 %

möchten vor allem Träume finanziell erfüllen können.

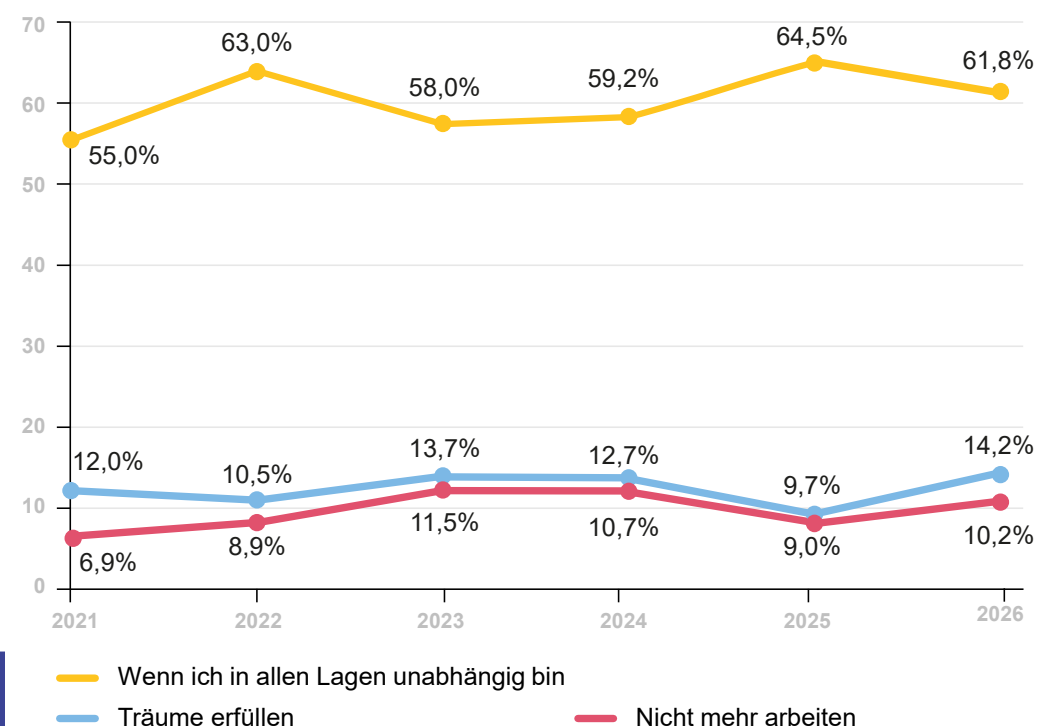
FINANZIELLE FREIHEIT IN DER BERATUNG

„Was bedeutet finanzielle Freiheit am ehesten für Sie?“

Übersetzen Sie den Wunsch nach finanzieller Unabhängigkeit in einen konkreten Vorsorgeplan

Da finanzielle Freiheit für fast zwei Drittel der Befragten primär Absicherung und krisenfeste Stabilität bedeutet, sollten Sie dieses Sicherheitsbedürfnis im Gespräch aktiv aufgreifen.

- Fragen Sie Ihre Kunden gezielt nach ihren persönlichen Prioritäten: Geht es um den Aufbau einer liquiden Notreserve, die verlässliche Absicherung der Familie oder den Erhalt des Lebensstandards im Alter?
- Übersetzen Sie diese abstrakten Wünsche in konkrete, messbare Vorsorgeziele, damit der Wert von Einkommensschutz und Altersvorsorge sofort greifbar wird.

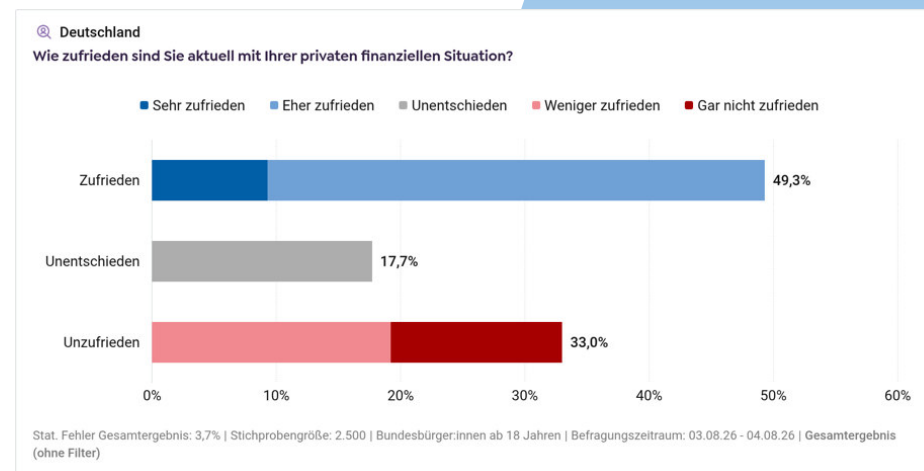


ZUFRIEDENHEIT MIT FINANZIELLER SITUATION

„Wie zufrieden sind Sie aktuell mit Ihrer privaten finanziellen Situation?“

Die finanzielle Situation der Menschen in Deutschland zeigt sich 2026 gespalten. Diese Polarisierung verdeutlicht, dass finanzielle Sicherheit für weite Teile der Bevölkerung keine gelebte Realität ist und macht den Bedarf nach individueller Beratung so dringend wie nie.

Zwar blickt knapp die Hälfte (49,3 Prozent) weiterhin zufrieden auf ihre privaten Finanzen. Doch jeder Dritte (33,0 Prozent) äußert klare Unzufriedenheit. Besonders die Sandwich-Generation der 40- bis 49-Jährigen (46,9 Prozent unzufrieden) sowie Familien mit Kindern (39,7 Prozent unzufrieden) stehen unter wirtschaftlichem Druck. Auch geschlechtsspezifisch zeigt sich eine Lücke, da Frauen ihre Finanzlage deutlich seltener zufrieden bewerten als Männer (43,8 Prozent vs. 53,9 Prozent).



„Dass die finanzielle Zufriedenheit im Land stagniert und vor allem Familien sowie die Generation in der Lebensmitte unter Druck stehen, darf uns nicht kalt lassen. Menschen möchten selbst entscheiden, wie sie leben und wann sie in Ruhestand gehen. Beratung kann helfen, aus diesen Wünschen realistische Schritte zu machen.“

Dr. Klaus Math, LV 1871 Vorstand

49,3 %

der Menschen sind zufrieden mit ihrer finanziellen Situation.

33,0 %

sind weniger zufrieden oder gar nicht zufrieden.

46,9 %

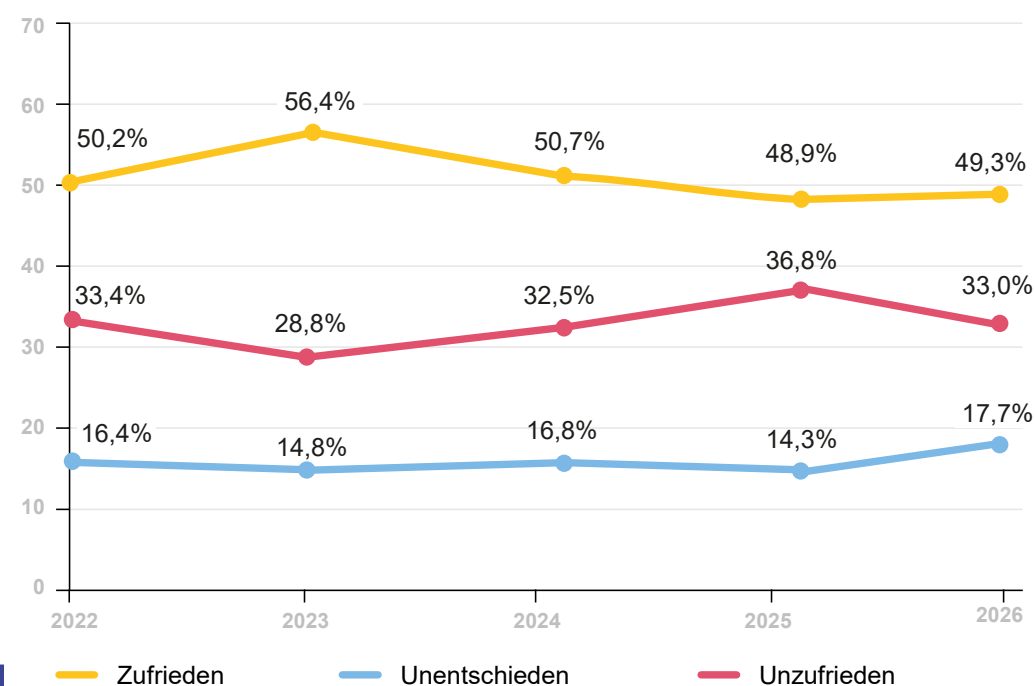
Der 40- bis 49-Jährigen stehen finanziell unter Druck.

ZUFRIEDENHEIT IN DER BERATUNG

„Wie zufrieden sind Sie aktuell mit Ihrer privaten finanziellen Situation?“

Nutzen Sie die aktuelle finanzielle Situation als Standortbestimmung

Analysieren Sie gemeinsam – insbesondere mit Familien und der stark belasteten Altersgruppe der 40- bis 49-Jährigen –, wie krisenfest das aktuelle Budget, die Rücklagen und die Vorsorge aufgestellt sind. Indem Sie existenzielle Versorgungslücken wie den Einkommensschutz transparent aufdecken, nehmen Sie Ihren Kunden die Sorgen vor der Zukunft. Eine solide Absicherung ist das Fundament, um wieder echte finanzielle Handlungsfreiheit zu gewinnen.



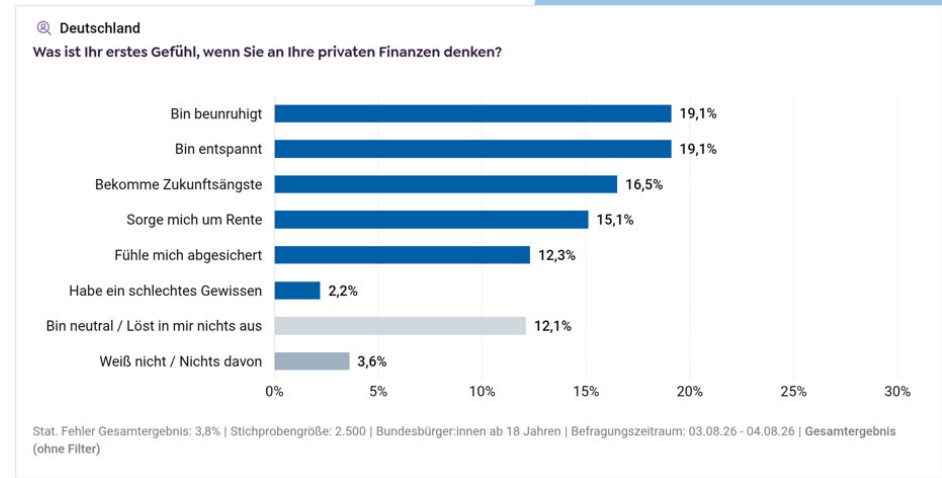
GEFÜHL BEIM GEDANKEN AN FINANZEN

„Was ist Ihr Gefühl, wenn Sie an Ihre privaten Finanzen denken?“

Die Gedanken an die eigenen Finanzen lösen in Deutschland ein tief gespaltenes, hoch emotionales Echo aus.

Jeweils exakt 19,1 Prozent blicken entweder beunruhigt oder völlig entspannt auf ihre finanzielle Lage. Die Emotionen halten sich damit exakt die Waage. Gleichzeitig wachsen jedoch die Sorgen um die Zukunft: Für 16,5 Prozent dominieren Zukunftsängste das erste Gefühl, gefolgt von konkreten Rentensorgen bei weiteren 15,1 Prozent. Nur 12,3 Prozent fühlen sich rundum finanziell abgesichert. Finanzen sind damit längst reine Gefühlssache.

Besonders die Generation der 40- bis 49-Jährigen steht unter starkem emotionalem Druck. Fast ein Drittel (31,4 Prozent) blickt beunruhigt auf das Konto und 23,6 Prozent haben Zukunftsängste. Auch bei Familien mit Kindern dominieren Beunruhigung (23,0 Prozent) und Zukunftsängste (21,1 Prozent) deutlich. Zudem haben Frauen mit großer Sorge um Zukunft (19,2 Prozent) und Rente (17,5), während Männer sich entspannt fühlen (22,3 Prozent).



„Man kann mit seiner heutigen finanziellen Situation durchaus zufrieden sein und sich trotzdem vor der Zukunft sorgen. Finanzielle Sicherheit ist deshalb nicht nur eine Frage des Kontostands, sondern auch der Erwartung, mit zukünftigen Unsicherheiten umgehen zu können.“

Prof. Dr. Julia Pitters, Wirtschaftspsychologin

19,1 %

denken beruhigt oder entspannt an die eigenen Finanzen.

16,5 %

bekommen beim Gedanken an ihre Finanzen Zukunftsängste.

31,4 %

der 40- bis 49-Jährigen sind beunruhigt.

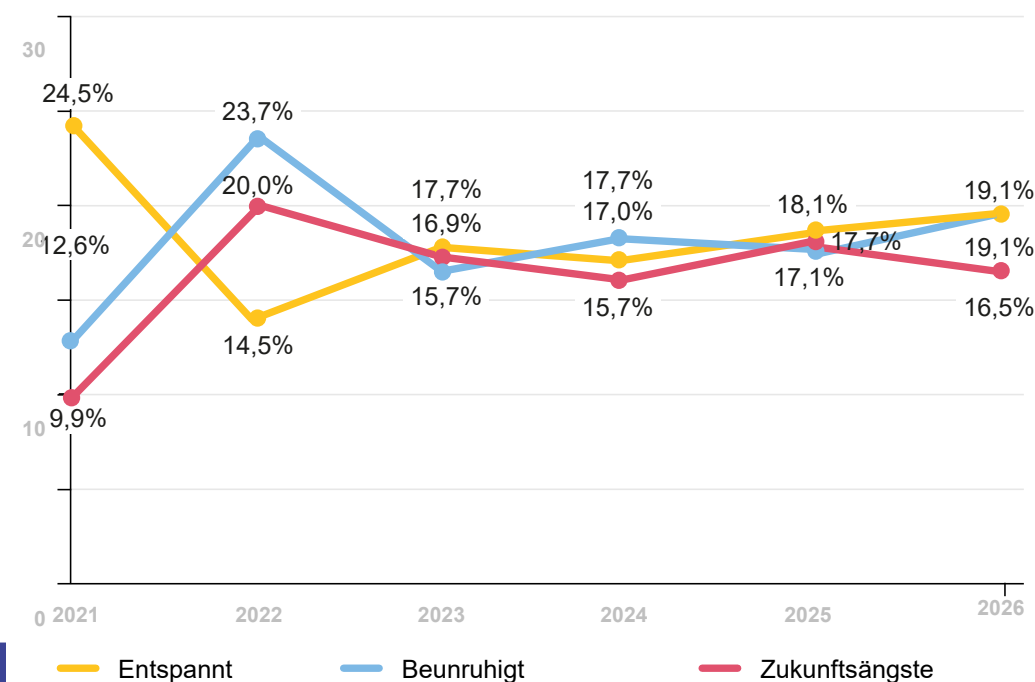
GEFÜHL BEIM GEDANKEN AN FINANZEN IN DER BERATUNG

„Was ist Ihr Gefühl, wenn Sie an Ihre privaten Finanzen denken?“

Ordnen Sie Emotionen ein und geben Sie Orientierung

Finanzielle Entscheidungen werden selten rein rational getroffen. Wer von Zukunftsängsten oder Rentensorgen gelähmt ist, neigt dazu, Themen wie Absicherung oder Vorsorge vor sich herzuschieben. Hier liegt Ihre größte Chance als Berater:

- Sprechen Sie Sorgen und emotionale Barrieren im Gespräch aktiv an, statt nur nackte Zahlen zu präsentieren.
- Indem Sie Ängste verständlich einordnen und Struktur bieten, vermitteln Sie Ihren Kunden wieder ein echtes Gefühl von Sicherheit und schaffen so die Basis für tragfähige Entscheidungen.



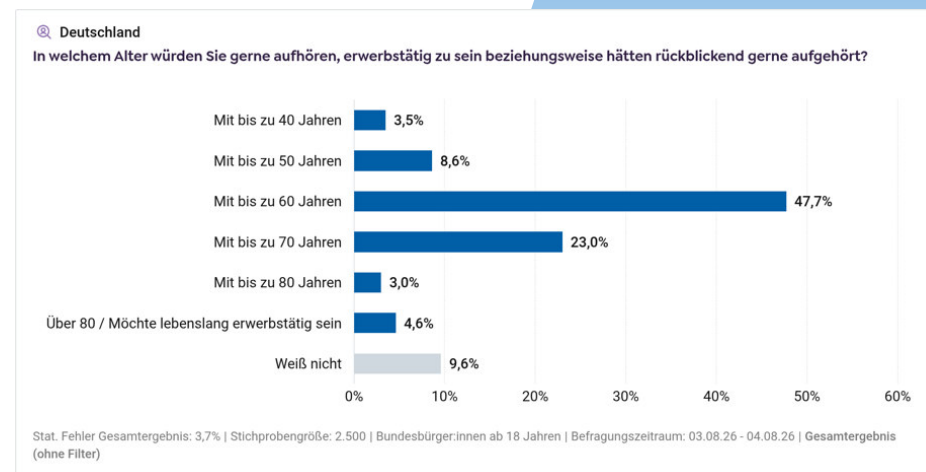
GEWÜNSCHTER RENTENEINTRITT

„In welchem Alter würden Sie gerne aufhören erwerbstätig zu sein bzw. hätten rückblickend gerne aufgehört?“

Der Wunsch nach einem frühzeitigen und selbstbestimmten Ruhestand ist in Deutschland tief verwurzelt. Die Lücke zwischen dem Wunsch nach einem frühen Ruhestand und der realen Rentenentwicklung zeigt: Ohne private Vorsorge bleibt die selbstbestimmte Rente für viele ein unerreichbarer Traum.

Fast die Hälfte der Befragten (47,7 Prozent) möchte ihre Erwerbstätigkeit spätestens mit 60 Jahren beenden. Ein noch früherer Ausstieg vor dem 50. Lebensjahr bleibt mit insgesamt 12,1 Prozent eine seltene Wunschvorstellung. Gleichzeitig bevorzugt knapp ein Viertel (23,0 Prozent) einen flexiblen Ausstieg bis zum 70. Lebensjahr.

Mit 57,6 Prozent ist der Wunsch nach einem Ruhestand mit 60 Jahren in der Altersgruppe der 50- bis 64-Jährigen am stärksten ausgeprägt. Auch Menschen mit Kindern streben häufiger den Ausstieg mit 60 Jahren an (49,9 Prozent vs. 9,1, Prozent bei Kinderlosen). Zudem bevorzugen Frauen spürbar früher den Ruhestand als Männer (52,8 Prozent vs. 43,3, Prozent bis 60 Jahre).



„Der Wunsch, bereits mit 60 Jahren selbstbestimmt aus dem Arbeitsleben auszuschcheiden, ist nachvollziehbar. Er kollidiert jedoch zunehmend mit der wirtschaftlichen und demografischen Realität. Wer früher in den Ruhestand möchte, muss die finanzielle Unabhängigkeit dafür selbst in die Hand nehmen. Als LV 1871 stehen wir für individuell gestaltbare Lösungen, die genau diese Freiheit ermöglichen.“

Dr. Klaus Math, LV 1871 Vorstand

47,7 %

der Befragten möchten mit bis zu 60 Jahren in Rente gehen.

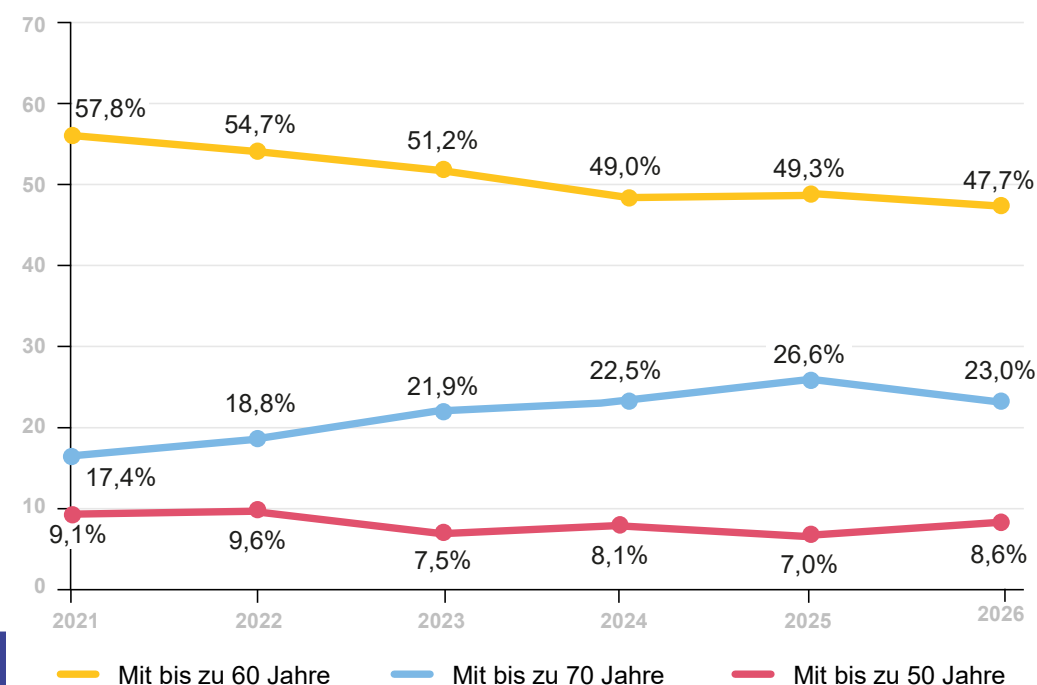
GEWÜNSCHTER RENTENEINTRITT IN DER BERATUNG

„In welchem Alter würden Sie gerne aufhören erwerbstätig zu sein bzw. hätten rückblickend gerne aufgehört?“

Machen Sie aus dem Wunschalter einen konkreten Lebensplan

Nutzen Sie den verbreiteten Wunsch nach einem frühen Ruhestand mit 60 Jahren als optimalen Hebel für eine ganzheitliche Beratung, die Absicherung genauso beleuchtet wie Vorsorge.

- Fragen Sie Ihre Kunden im Gespräch nicht nur nach dem Wann, sondern vor allem nach dem Wie: Wovon soll das Leben im Wunsch-Ruhestand finanziert werden?
- Indem Sie die Lücke zwischen dem gewünschten Rentenalter und der staatlichen Realität transparent aufzeigen, machen Sie den Wert vorausschauender Finanzplanung messbar und weisen den Weg in eine sorgenfreie Zukunft.



FINANCIAL FREEDOM REPORT 2026 IM BERATUNGSALLTAG

Die Lebensmitte

40- bis 49-Jährige



46,9 % sind mit ihrer aktuellen finanziellen Situation unzufrieden.

Beratungstipp: Standortbestimmung und Lücken schließen

Gezielter Check von Budget, Einkommenschutz (BU) und Altersvorsorge, um Lücken transparent aufzudecken und individuell zu schließen.

Familien mit Kindern



30,7 % sind zufrieden mit ihrer Finanzlage.
49,9 % wünschen sich einen früheren Ausstieg aus dem Berufsleben.

Beratungstipp: Sicherheitsbedürfnis aktiv aufgreifen

Aufzeigen, wie mit Absicherung von Familie und Einkommen sowie langfristiger Vorsorge der Spagat zwischen Wunsch-Ruhestand und finanzieller Realität gemeistert werden kann.

Frauen



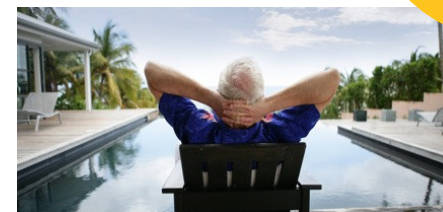
73,4 % haben einen klaren Anspruch an finanzielle Freiheit.

Beratungstipp: Eigenständigkeit im Fokus

Fokus auf Unabhängigkeitsbedürfnis als Türöffner für Beratungsgespräche mit eigenständiger Altersvorsorge und gezieltem Schließen geschlechtsspezifischer Versorgungslücken.

Generation „Früher Ruhestand“

50- bis 64-Jährige



57,6 % wünschen sich einen Ruhestand mit 60 Jahren.

Beratungstipp: Wunsch-Wirklichkeit-Abgleich

Aus Wunschart wird mit direktem Abgleich zur staatlichen Rentenrealität ein realistischer Fahrplan für private Altersvorsorge.

So gestalten
Sie Ihre Beratung
mit den aktuellen
Ergebnissen der
Studie

HINTERGRUND

 **LV** 1871

FINANCIAL FREEDOM REPORT 2026

- Repräsentative Online-Umfrage der LV 1871 mit Civey
- 5 Fragen rund um finanzielle Unabhängigkeit
- Befragte Grundgesamtheit: Bundesdeutsche Gesamtbevölkerung ab 18 Jahren
- Stichprobengröße: 2.500
- Befragungszeitraum: 3. bis 4. August 2026

Civey hat für die LV 1871 im August 2026 online 2.500 Bundesbürgerinnen und Bundesbürger ab 18 Jahren befragt. Die LV 1871 untersucht mit der repräsentativen Studie zum sechsten Mal in Folge das Verhältnis der Menschen zu Freiheit und Finanzen. Die Befragung umfasst Fragen zum subjektiven Freiheitsverständnis, zur Zufriedenheit mit der finanziellen Situation, zum Gefühlszustand beim Gedanken an die privaten Finanzen bis hin zum gewünschten Renteneintritt.



PROF. DR. JULIA PITTERS

Prof. Dr. Julia Pitters ist Professorin für Wirtschaftspsychologie und leitet den Bachelorstudiengang Wirtschaftspsychologie im Fernstudium der IU Internationale Hochschule. Ihre Schwerpunkte sind Finanzpsychologie, Konsumentenverhalten und Marktforschungsmethoden.

Gebürtig aus Göttingen promovierte Pitters an der Universität Wien im Bereich Steuerpsychologie. Sie lehrte als Assistenzprofessorin an der Webster University und an diversen Universitäten im deutschsprachigen Raum, auch veröffentlicht sie regelmäßig in internationalen Fachzeitschriften. Als Gründungspartnerin von Pitters© Trendexpert konzentriert sie sich auf Marktforschungs- und Konsumententrends. Auch für ein Silicon Valley-Fintech war sie beratend tätig.

Pitters hielt Vorträge bei der Deutschen Bundesbank, etwa zu „Sichere Bargeldversorgung – auch in der Krise“ und „Vertrauen in Geld: Digital oder analog?“. Auch tritt sie regelmäßig in Podcasts auf, z.B. mit den Themen: „Warum ist Bargeld so besonders?“ und „Generation zahl später?“.



LV 1871



Die Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871) ist Spezialist und Top 10 Anbieter für innovative Berufsunfähigkeitsversicherungen sowie für Lebens- und Rentenversicherungen.

Rund 550 Mitarbeiter arbeiten im Herzen Münchens für den ebenso modernen wie traditionsreichen Versicherungsverein, der seine Marktposition seit mehr als 150 Jahren kontinuierlich ausbaut. Die LV 1871 basiert auf dem Prinzip der Gegenseitigkeit und verpflichtet sich den Interessen ihrer Kunden. Dafür arbeitet das Unternehmen insbesondere mit Versicherungsmaklern zusammen, die eine kundenorientierte und bedarfsgerechte Beratung sicherstellen. Renommiertere Ratingagenturen bewerten die Produkte und Lösungen seit Jahren mit Höchstnoten. Mit einer Solvenzquote von über 400 Prozent gehört die LV 1871 zu den finanzstärksten und sichersten Lebensversicherungsunternehmen Deutschlands.

