



Liebesheirat oder Rosenkrieg? Die Deutschen und ihre Beziehung zum Sparen

Bevölkerungsrepräsentative Studie von Union Investment, veröffentlicht im Mai 2016

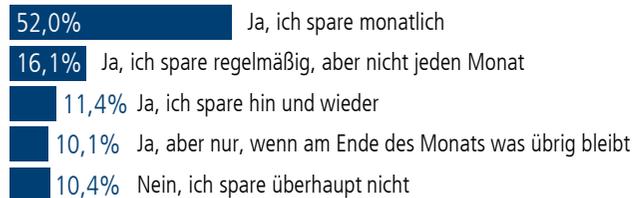
Sparen im Niedrigzinsumfeld: Von Auslaufmodell kann keine Rede sein

Die Deutschen sparen
weiter auf hohem Niveau.

Vom Sparverweigerer bis zum Gewohnheitstier.



Sparertypen



Spießig war gestern
**Neun von zehn
Befragten**

halten Sparen weder für altmodisch
noch für spießig.

Konstant sparsam

Der Anteil des Ersparten am Einkommen
(Sparquote) bleibt über Generationen
hinweg gleich bei



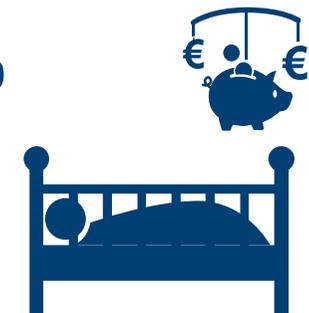
Sparen liegt den Menschen am Herzen.

61,0%

sagen: „Regelmäßig zu sparen
ist für mich sehr wichtig.“

31,8%

der Sparer geben an,
dass sie das Sparen
in die Wiege gelegt
bekommen haben.



Was das Sparen bringt: Zum Ertrag kommt der Wohlfühlfaktor

Wie Geld und Gefühle zusammenhängen...
Einstellungen zum Thema Sparen

73,0% „Sparen und Erspartes geben mir Sicherheit“

73,0% „Es ist mir wichtig, meinen Lebensstandard mindestens zu halten und auch stetig zu verbessern“

54,0% „Dauerhaft nicht zu sparen bereitet ein ungutes Gefühl“



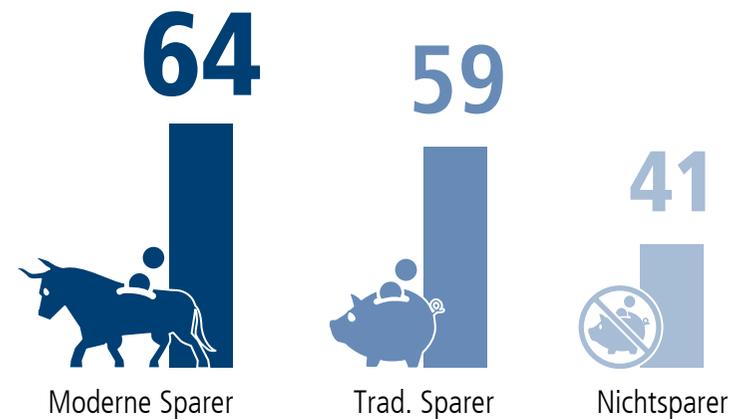
Mit dem Sparen kommt die Freude

Die Freude am Sparen steigt mit dem Besitz von chancenreicheren Anlageformen. Das zeigt die Sparlaune der modernen Sparer, die in Wertpapiere und Fonds sparen, im Vergleich zu den traditionellen Sparern, die auf Tagesgeld und das Sparbuch setzen.

100= Sache/ Beschäftigung, die am meisten Freude bereitet.



0= Sache/ Beschäftigung, die am wenigsten Freude bereitet.



Die Beziehung zum Sparen. Man muss es nicht lieben, um es zu tun

Wenn der Deutsche und
das Sparen ein Paar wären...

63,9% Zweckbeziehung

30,0% Liebesheirat

6,1% Rosenkrieg



Für das moderne Sparen reicht eine rationale Einstellung

Rund zwei Drittel der Deutschen haben eine zweckrationale Beziehung zum Sparen. Um überzeugt zu sparen, muss man das Sparen aber nicht unbedingt lieben. So sehen 62,3% der modernen Sparer im Sparen eine Zweckgemeinschaft.



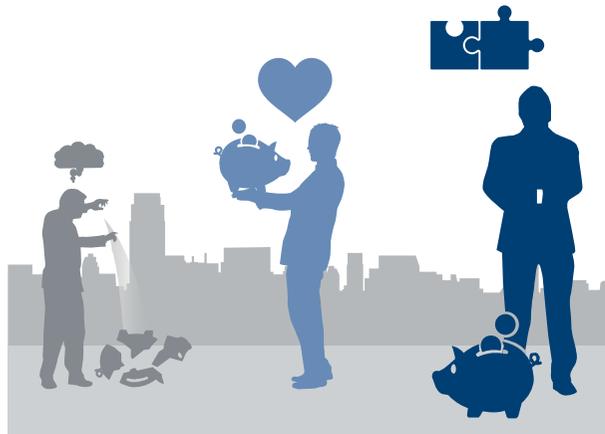
Frühlingsgefühle bei den 20-30-jährigen

Am engsten ist die Beziehung zum Sparen in dieser Alterskohorte: 42,9% sehen darin eine Liebesbeziehung. Möglicherweise besteht eine positive Assoziation mit der neu gewonnenen Unabhängigkeit in diesem Lebensabschnitt.



Bei modernen Sparern ist Sparen vorprogrammiert

Die Beziehungen zum Sparen wird stark durch das Elternhaus geprägt. So haben rund 40,8% der modernen Sparer das Sparen in die Wiege gelegt bekommen.



Nichtsparer in der Minderheit. Zusammensetzung und Beweggründe



10,4%

der Befragten sparen nicht

Gründe nicht zu sparen:

51,0%

fehlende Mittel

36,1%

zu geringe Zinsen

24,8%

bestehende Tilgungsverpflichtungen

22,7%

„Ich will nicht sparen.“

19,1%

Unsicherheit über den Wert des Vermögens

Nur eine Einkommensfrage?

Nichtsparer mit Potenzial

59,7%



der Nichtsparer verfügen über ein Einkommen > 1.500 Euro

37,6%

der Nichtsparer verfügen über ein Sparvermögen > 5.000 Euro



20,7%

Wissen und Nichtsparen

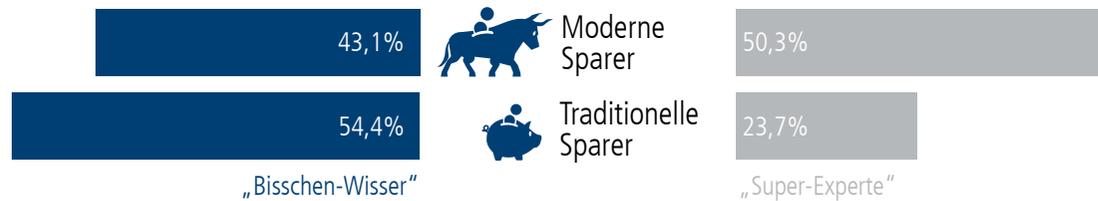
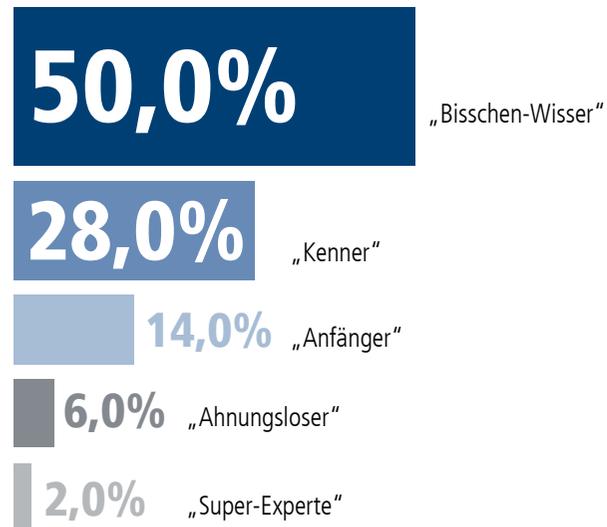
Rund 20,7% der Nichtsparer bezeichnen sich als „Super-Experten“ und „Kenner“.

Wissen ist gut, Handeln ist besser

Ich weiß, dass ich nichts weiß.

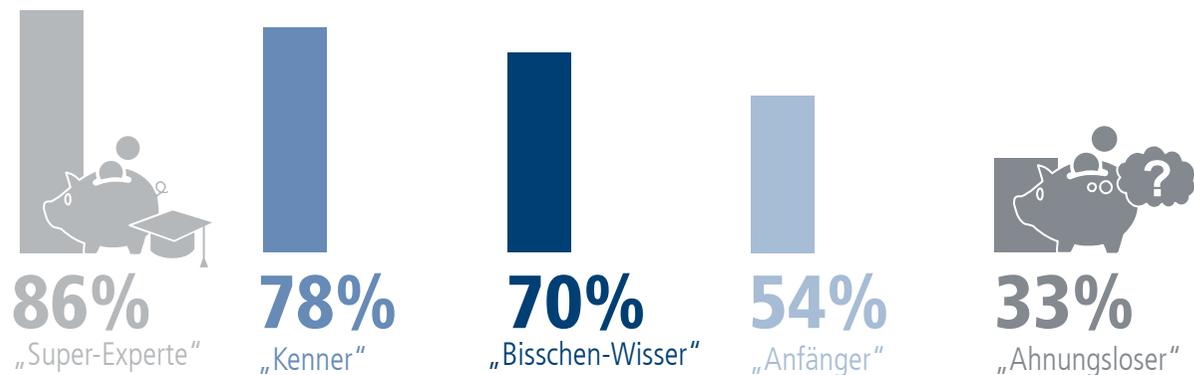
Ein Großteil der Bevölkerung bekennt, dass er mit Wissensdefiziten zu tun hat.

Die Selbsteinschätzung der Befragten:



Wissen – keine notwendige Voraussetzung für modernes Sparen

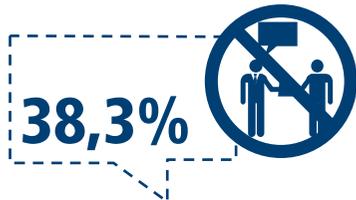
Unter den modernen Sparern sehen sich die meisten als „Experten“. Aber es gibt auch unter den modernen Sparern viele, die ihr Wissen nicht höher einschätzen, als die Mehrheit der traditionellen Sparer.



Mehr Wissen = Regelmäßigeres Sparen

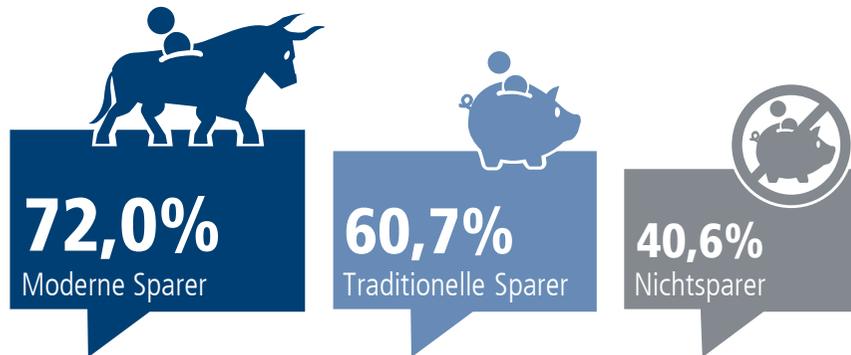
Es besteht ein eindeutiger Zusammenhang zwischen Wissen und Sparverhalten. Unter selbstbezeichneten „Super-Experten“ findet sich die größte Konzentration regelmäßiger und monatlicher Sparer.

Beratung als Teil der modernen Geldanlage



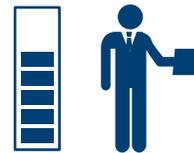
Wer lässt sich beraten?

61,7% der Bevölkerung haben sich schon einmal zum Thema Sparen beraten lassen. Rund 38,3% der Befragten haben bisher zum Thema Sparen noch keine Beratung in Anspruch genommen. Bei Nichtsparern sind das knapp 60,0%.



Hilfestellung vom Berater

Je moderner gespart wird, desto öfter wurde die Unterstützung eines Beraters genutzt. Obwohl traditionelle Sparer weniger wissen als moderne, ist ihr Beratungsbedarf nicht höher.



Potential im Beratungsgeschäft

Nur 37,0% der Befragten waren in den vergangenen beiden Jahren zu einer Beratung zum Thema Sparen bei einer Bank.

Erwartungen an die Beratung

Die meisten Deutschen möchten sich mit dem Thema aber nicht mehr als erforderlich mit einem Berater auseinandersetzen.



Gut zwei Drittel der Befragten möchten idealerweise einmal zum Berater gehen, ihre Angelegenheiten regeln und danach über einen längeren Zeitraum nichts mehr damit zu tun haben.



Ein knappes Drittel der Befragten hält es für notwendig, die getroffenen Entscheidungen regelmäßig mit einem Berater zu überprüfen.

Was sind die Faktoren für erfolgreiches Sparen



Eine Frage der familiären Prägung

Der Anteil derer, die mit hohem Sparbewusstsein aufgewachsen sind, ist bei modernen Sparern am höchsten – mehr als doppelt so hoch wie bei Nichtsparern.



Eine Frage der Planung

76,0% der modernen Sparer machen für wichtige und wesentliche Dinge im Leben sehr konkrete Pläne. Bei den traditionellen Sparern sind es 65,3%. Altersvorsorge und Handlungsfähigkeit in der Zukunft spielen für moderne Sparer eine größere Rolle.



Eine Frage des Budgets

Moderne Anleger verfügen im Schnitt über ein größeres Einkommen, als traditionelle und Nichtsparer. Trotzdem hängt Sparen nicht nur von Geld und Besitz ab. Moderne Sparer gibt es in allen Einkommens- und Vermögensklassen.



Eine Frage der Einstellung

Moderne Sparer schätzen sich als langfristiger, konsequenter und disziplinierter im Sparen ein, als traditionelle und Nichtsparer.



Eine Frage der Unterstützung

Je moderner gespart wird, desto eher ist auch ein Berater mit im Spiel.



Eine Frage des Wissens

Wissen ist keine zwingende Voraussetzung für modernes Anlegen, aber wer mehr weiß, legt in der Regel auch erfolgreicher an.

Methode:

Bevölkerungsrepräsentative Studie von Elbe 19 im Auftrag von Union Investment, durchgeführt von Februar bis April 2016

Zweistufiger Studienaufbau

Stufe 1: Qualitativ

- 12 Tiefeninterviews
- 2 Generationenworkshops

Stufe 2: Quantitativ

- N = 8.041 Online-Interviews