

WENN DER EURO AN WERT VERLIERT

Befragung zum Einfluss der Inflation -
eine Analyse von Spar- und Betroffenheitstypen

ZUSAMMENFASSUNG



Die vollständige
Studie finden Sie hier:
[dia-vorsorge.de/
fokus/dia-studien](https://dia-vorsorge.de/fokus/dia-studien)

Impressum

Herausgeber
Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH
Französische Straße 12
10117 Berlin
info@dia-vorsorge.de
dia-vorsorge.de

Ansprechpartner
Klaus Morgenstern
Telefon 030 93 16 242
Mobil 0152 29 93 86 79
morgenstern@dia-vorsorge.de

Befragung
INSA Consulere GmbH
Arndt-Straße 1, 99096 Erfurt
info@insa-consulere.de
insa-consulere.de

Auswertungen, Berechnungen, Text
Dr. Reiner Braun, Hubertus von Meien
empirica ag, Büro Berlin
Kurfürstendamm 234, 10719 Berlin
Telefon 030 88 47 95 0
berlin@empirica-institut.de
empirica-institut.de

Gestaltung
Goldblau.com

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung in EDV-Anlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwendung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen davon ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des deutschen Urheberrechtsgesetzes in der jeweils gültigen Fassung zulässig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes.

ZUSAMMENFASSUNG

Inflation wird von den Deutschen derzeit als das größte Problem wahrgenommen: drei von vier Befragten sorgen sich deswegen. Die individuellen Anpassungen an die Inflation unterscheiden sich jedoch ganz erheblich. Zur besseren Einordnung der unterschiedlichen Verhaltensweisen werden in der vorliegenden Studie daher zwei verschiedene Typologien definiert: Eine „Spartypologie“ sortiert die Menschen – unabhängig von der Inflation – nach ihrer Sparneigung und ihrem Finanzwissen, eine „Betroffenheitstypologie“ nach dem Ausmaß der inflationsbedingten Konsumeinschränkungen. Auf Basis solcher Typologien lassen sich dann kurz- und langfristige Anpassungsreaktionen in puncto Sparen, Konsumgewohnheiten und Einkommenserzielung besser analysieren.

SPARTYPEN

Zur Darstellung der sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen wird zunächst eine Spartypologie erstellt. Dabei schätzen sich drei Viertel als sparsam und ein Viertel als konsumfreudig ein. Die fünf Spartypen unterscheiden sich insbesondere in finanzieller Hinsicht (Ober-/Mittel-/Unterschicht). Darüber hinaus spielen auch Wohnverhältnisse, Haushaltszusammensetzung, Geschlecht sowie Region des Wohnortes eine bedeutende Rolle.

Im Ergebnis zählt etwa der Typus der „eher Sparsamen mit hohem Finanzwissen“ zu den Älteren sowie die (eher und sehr) „Konsumfreudigen“ zu den Jüngeren. Außerdem finden sich unter den „sehr Konsumfreudigen und Unentschlossenen“ überproportional viele Familien, während zu den „sehr Sparsamen“ neben Familien auch Alleinlebende, aber seltener kinderlose Paare zählen.

Steckbriefe der fünf Spartypen

Sehr Sparsame (18 %)



- Zählen sich selbst eher zur **Unterschicht**.
- Sind eher **Mieter**, auch überproportional **Frauen**.
- Eher **Familien** und **Alleinlebende** als kinderlose Paare.
- Sehr Sparsame bezeichnen sich eher als vorausplanend.



Eher Sparsame geringes Finanzwissen (27 %)



- In **allen Schichten** zu finden.
- Sind eher **Mieter** und eher im **Osten** zu Hause.
- **Frauen** sind hier überproportional vertreten.
- Eher Sparsame bezeichnen sich eher als vorausplanend und eher als vorsichtig.

Eher Sparsame hohes Finanzwissen (29 %)



- Fühlen sich eher zur **Mittelschicht** gehörend.
- Sind eher **Selbstnutzer** und eher im **Westen** zu finden.
- **Männer und Ältere** sind hier überproportional vertreten.
- Eher Sparsame bezeichnen sich auch eher als vorausplanend, aber seltener als vorsichtig.

Damit korreliert hohes Finanzwissen positiv mit Alter, Wohnstatus (Selbstnutzer), der Region (West) und dem Geschlecht (Männer).

Eher Konsumfreudig (20 %)



- Gehören eher zu den **jüngeren** Altersklassen.
- Rechnen sich eher der **Mittelschicht** zu.
- Eher Konsumfreudige bezeichnen sich seltener als vorausplanend.

Sehr Konsumfreudig (6 %) und Unentschlossene



- Gehören ebenfalls eher zu den **jüngeren** Altersklassen.
- Auch **Familien** sind hier überproportional vertreten.
- Ansonsten ist diese Gruppe recht **heterogen**.
- Sehr Konsumfreudige und Unentschlossene bezeichnen sich seltener als vorausplanend.

BETROFFENHEITSTYPEN

Je nach Lebensphase und Lebenslage reagieren Personen desselben Spartykus ganz unterschiedlich auf Inflation. Das ist so, weil auch das Ausmaß der persönlichen Betroffenheit durch Inflation eine Rolle spielt und weil (z. B. altersbedingt) ganz unterschiedliche Handlungsoptionen zur Verfügung stehen. Konkret werden die drei Betroffenheitstypen nach dem Ausmaß ihrer realisierten Konsumeinschränkungen eingeordnet – diese fallen bei den „Angepassten“ sehr hoch aus – bzw. nach ihrer grundsätzlichen Bereitschaft zur Konsumeinschränkung – diese ist bei den „Anpassungswilligen“ noch recht ausgeprägt, bei den „Nicht-Angepassten“ aber kaum vorhanden.

Die Betroffenheitstypen unterscheiden sich im Ergebnis ebenfalls in finanzieller Hinsicht (Ober-/Mittel-/Unterschicht), anders als bei den Spartyken spielen jedoch z. B. die Wohnverhältnisse keine Rolle. Darüber hinaus sind Angepasste – im Gegensatz zu den Anpassungswilligen und Nicht-Angepassten – eher Frauen, alleinlebend und älter. Dagegen zählen sich die Anpassungswilligen und Nicht-Angepassten seltener als die Angepassten zur Unterschicht, untereinander unterscheiden sie sich dadurch, dass Anpassungswillige öfter ostdeutsch und jünger sind als die Nicht-Angepassten.

Steckbriefe der drei Betroffenheitstypen

Angepasste (35 %)

Haben hohe Konsumeinschränkungen **realisiert**.



- Betroffene bezeichnen sich eher als vorsichtig.
- Sind eher in der **Unterschicht** zu finden.
- **Frauen, Ältere sowie Rentner und Alleinlebende** sind hier überproportional vertreten.

Anpassungswillige (39 %)

Zeigen hohe **Bereitschaft**, ihren Konsum einzuschränken.



- Bezeichnen sich eher als spontan und risikofreudig.
- Anpassungswillige sind eher in der **Oberschicht** zu finden.
- **Männer, Jüngere, Ostdeutsche und nicht Alleinlebende** sind hier überproportional vertreten.



Nicht-Angepasste (26 %)

Zeigen **geringe Bereitschaft**, ihren Konsum einzuschränken.



- Bezeichnen sich weder als vorsichtig oder vorausplanend noch als risikofreudig oder spontan.
- sind **eher nicht in der Unterschicht** zu finden.
- **Männer, Westdeutsche und kinderlose Paare** sind hier eher zu finden.

Ein Vergleich von Betroffenheitstypen mit den Coronatypen einer älteren DIA-Studie¹ offenbart zwei bedeutende Erkenntnisse: Demnach waren diejenigen am stärksten von Corona betroffen, die jetzt zu den Anpassungswilligen zählen, und damit diejenigen, die jetzt noch überlegen, ob sie sich (schon wieder) einschränken sollen. Wer dagegen von Coronafolgen ökonomisch nicht betroffen war oder coronabedingt allenfalls im Homeoffice arbeiten musste und dadurch oftmals auch mehr sparen konnte als sonst, muss sich auch jetzt eher nicht einschränken; namentlich sind dies tendenziell die akademischen Gutverdiener.

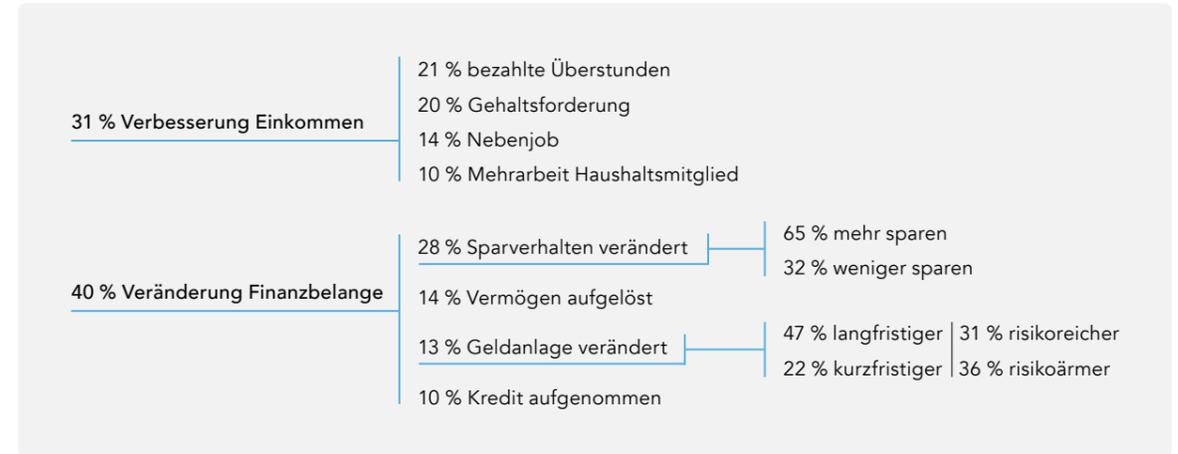
MASSNAHMEN WEGEN UND GEGEN INFLATION

Will man trotz Inflation seinen gegenwärtigen Konsum beibehalten, müssen entweder das Einkommen vergrößert oder die Ersparnisse gesenkt werden. Im Hinblick auf den zukünftigen Konsum kann die Option „weniger sparen“ allerdings ein zweiseitiges Schwert sein.

Mehr Einkommen

Jeder Dritte sucht nach neuen Einkommensquellen (31 %; vgl. Übersicht), vor allem die Angepassten; bei Nicht-Angepassten ist dies dagegen weitaus seltener der Fall. Allerdings reichen die Maßnahmen zur Einkommenssteigerung nicht aus. Zwar erwarten die entsprechenden Personen öfter als andere auch tatsächlich Einkommenssteigerungen, allerdings glaubt auch hier weniger als die Hälfte an reale Erhöhungen. Dies erklärt auch, warum vor allem die Angepassten eine Doppelstrategie fahren, bei der sowohl Einschränkungen in den Konsumausgaben als auch neue Einkommensquellen angegangen werden.

Übersicht: Inflationsbedingt realisierte Verhaltensänderungen



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Bei Inflation wird dann mehr gespart, wenn auch langfristiger gespart wird

Insgesamt hat bereits jeder Dritte sein Sparverhalten verändert (28 %; vgl. Übersicht). Bei den Angepassten passiert dies häufiger als bei anderen. Kredite nehmen sie dazu allerdings nicht öfter auf als die Anpassungswilligen – dies könnte jedoch allein schon aufgrund größerer Probleme beim Kreditzugang so sein. Eher lösen sie daher Ersparnisse auf. Auffälliger als die Angepassten sind in diesem Zusammenhang die sehr Sparsamen, sie nehmen tatsächlich überdurchschnittlich oft Kredite auf.

Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene zeigt sich ein sehr deutlicher positiver Zusammenhang von Sparquoten und Inflation. Auf individueller Ebene ist dieser Zusammenhang dagegen bei weitem nicht so eindeutig. Von denjenigen, die angeben, ihr Sparverhalten wegen der Inflation geändert zu haben oder ändern zu wollen, sagen zwar zwei Drittel (65 %; vgl. Übersicht), dass sie deswegen mehr sparen – es bleibt aber immerhin ein Drittel, das weniger sparen will (32 %; vgl. Übersicht). Diese Ambivalenz zeigt sich auch bei den Angepassten und sehr Sparsamen. Das Bild wird erst dann eindeutiger, wenn man unterstellt, dass „mehr sparen“ in diesen beiden Gruppen eher im Sinne von „den Gürtel enger schnallen“ und damit „weniger konsumieren“ gemeint ist.

Noch klarer wird das Bild, wenn man berücksichtigt, dass die, die mehr sparen (wollen), offenbar auch langfristiger sparen (wollen) und umgekehrt. Wer also bewusst langfristig auf größere Ziele anspart (größere Anschaffungen oder Erwerb von Wohneigentum), wird bei Inflation eher mehr sparen, um sein Sparziel auch dann noch erreichen zu können. Wer dagegen eher den heutigen Konsum im Blick hat und nur spart, was am Monatsende übrigbleibt, der spart kurzfristiger und bei Inflation dann meist auch weniger als ohne Inflation.

1 „Gibt es Long Covid beim Bausparen und Wohnen?“ empirica-Studie im Auftrag des DIA (2022). <https://www.dia-vorsorge.de/fokus/dia-studien/corona-jeder-fuenfte-hatte-erhebliche-finanzielle-belastungen/>

Bei Inflation wird langfristiger, aber nicht unbedingt risikoreicher gespart

Jede achte Befragte gibt an, ihre Geldanlageform wegen der Inflation verändert zu haben (13 %; vgl. Übersicht). Hier stellt sich die Frage: Werden die Ersparnisse dann langfristiger oder kurzfristiger angelegt und entscheiden sich die Betroffenen dabei für mehr oder für weniger Risiko? Auch hier fällt die Antwort unbefriedigend aus, denn sie ist auf den ersten Blick weder eindeutig noch konsistent: Wer seine Geldanlageform verändert hat oder dies plant, will mehrheitlich zwar langfristiger sparen (47 % ggü. 22 % kurzfristiger), aber mehrheitlich auch sicherer (36 % ggü. 31 % risikofreudiger). Dies entspricht nicht den Erwartungen an einen rationalen Anleger, der umso eher ein Risiko eingeht, je länger sein Anlagehorizont ist.

Unter Berücksichtigung der Typologien kann man jedoch feststellen, dass diejenigen, die Konsumeinschränkungen bereits realisiert bzw. Vermögen aufgelöst haben (Angepasste) oder keinen allzu langen Anlagehorizont mehr haben (Ältere), nicht auch noch riskieren wollen, ihr Geld risikoreicher anzulegen. Dies könnte also den Widerspruch von langfristig und dennoch sicherer erklären. Demgegenüber legen die sehr Sparsamen nicht nur langfristiger, sondern in konsistenter Weise auch risikoreicher an. Diese Konsistenz gilt in abgeschwächter Form („etwas“ langfristig und „etwas“ risikoreicher) auch für die Anpassungswilligen und die sehr Konsumorientierten. Die mögliche Ursache: Beide sind eher jünger und haben daher noch eine sehr lange Anlageperspektive.

Sparverträge werden umgeschichtet, dabei aber ein Teil auch aufgelöst

Die große Mehrheit von 60 % hat wegen der Inflation ihre Sparverträge weder aufgelöst noch neue abgeschlossen und plant dies auch nicht. Nicht überraschend haben jedoch vor allem die Angepassten in ihrer Not überdurchschnittlich oft Sparverträge aufgelöst. Ebenso berichten die sehr Sparsamen sehr oft von aufgelösten Sparverträgen, aber gleichzeitig auch recht häufig von neu abgeschlossenen Verträgen. Dennoch dürfte es sich per Saldo auch bei den sehr Sparsamen nicht um reine Umschichtungen handeln – beide Typen melden nämlich weit überdurchschnittlich häufig auch Vermögensauflösungen.

Noch unentschieden sind vor allem die Anpassungswilligen und die sehr Konsumorientierten. Im Fall der Fälle ist hier jedoch geplant, sowohl alte Verträge zu kündigen als auch neue abzuschließen, dabei wollen diese beiden Typen ihr Vermögen langfristiger und auch risikofreudiger anlegen.

Zwischenfazit

Im Ergebnis suchen vor allem die Angepassten nach neuen Einkommensquellen und zählen zusammen mit den sehr Sparsamen eher zu denjenigen, die per Saldo Vermögen auflösen. Dagegen tendieren die Anpassungswilligen und die sehr Konsumorientierten eher zum Umschichten ihrer Vermögen. Dabei präferieren sie langfristige und risikoreichere Anlagen.

VORSORGESPAREN UND INFLATION

Vorsorge fürs Rentenalter oder andere Fährnisse des Lebens sind unter allen ökonomischen Bedingungen immer lohnend im Hinblick auf eine lebensstandardsichernde Altersvorsorge. An dieser Notwendigkeit ändern weder niedrige Zinsen noch hohe Inflation etwas – was zählt ist allein der Realzins. Ausnahmen gelten allenfalls für Haushalte in der Armutsfalle.

Vorsorge wird bei Inflation als lohnender wahrgenommen

Die Inflation hat die eher geringe Vorsorgebereitschaft (55 % haben in der Vergangenheit dafür gespart) nicht gesenkt, sondern sogar leicht erhöht (für 60 % lohnt es sich derzeit absolut/eher). Diese – wenn auch kleine – Erhöhung der Vorsorgebereitschaft betrifft insbesondere Jüngere, unter 50-Jährige, Auszubildende sowie Arbeitssuchende, aber auch die Oberschicht. Ein überdurchschnittlicher Anstieg der Vorsorgebereitschaft ist insbesondere bei den Konsumorientierten zu beobachten und damit auch tendenziell bei den jüngeren Generationen. Die höchste Bereitschaft zur Vorsorge haben und hatten jedoch die eher Sparsamen mit hohem Finanzwissen. Es ist also weniger eine Frage des Alters oder der Sparsamkeit, sondern vor allem auch eine Frage der financial literacy, ob vorgesorgt wird oder nicht.

Übersicht: Vorsorgespahren und Inflation

Vorsorge		Vorbedingungen für mehr Vorsorge	
bisher regelmäßig Geld zurückgelegt?	55 %	höheres Einkommen	60 %
lohnt sich Vorsorge <i>derzeit</i> ?	60 %	geringere Inflation	44 %
		höhere Zinsen / Renditen	36 %
bisher in Aktien angelegt	22 %	sichere / garantierte Zinsen / Renditen	31 %
Aktien lohnen <i>derzeit</i>	59 %	Nichts, ich kann nicht mehr zurücklegen	17 %

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Wahl der Anlageform ist inkonsistent

Vorsorge im Sinne von Altersvorsorge steht für langfristiges Sparen und sollte daher durchaus in risikoreicheren Anlageformen stattfinden. Vorsorge kann aber auch mittelfristig orientiert sein, etwa wenn sie dem Ansparen für größere Ausgaben wie dem Erwerb von Wohneigentum dient. In diesem Falle können auch risikolose Anlagen empfehlenswert sein. Dies begründet wohl die erheblichen Differenzen, die sich bei der tatsächlichen Verbreitung der Anlageformen mit den derzeit als lohnend angesehenen Formen zeigen. So sind Anlageformen zum Vorsorgespahren bisher umso beliebter, je geringer deren Risiko ausfällt. Risikoreichere Anlageformen werden dagegen viel öfter als lohnend eingestuft, wenn nach der derzeitigen Einschätzung gefragt wird. Ob die Differenz nur an den inflationsbedingt veränderten Rahmenbedingungen liegt, darf bezweifelt werden.

Präferenzen für unterschiedliche Anlageformen zwischen den Spartyen sind dagegen kaum zu beobachten. Lediglich die eher Sparsamen (ohne hohes Finanzwissen) halten sich bei den risikoreicheren Anlageformen auffallend zurück (bisher wie auch nach derzeitiger Einschätzung). Dies könnte mit fehlendem Finanzwissen, aber bei den vielen Mietern in dieser Gruppe auch mit geplantem Eigentumserwerb zusammenhängen. Eher Sparsame mit hohem Finanzwissen sind allerdings öfter als andere in Tagesgeld investiert. Womöglich spielt hier der hohe Anteil an Selbstnutzern eine Rolle und damit deren Rücklagebedarf für kommende Instandhaltung. Auch das überdurchschnittliche Engagement der sehr Konsumorientierten bei Lebensversicherungen lässt sich begründen: hier versammeln sich viele Familien.

Vorbedingungen für Vorsorge sind eher höheres Einkommen, seltener Garantien

Die allermeisten Haushalte sparen trotz oder wegen der Inflation eher mehr als bisher. Lediglich die Angepassten und sehr Sparsamen, die „von der Hand in den Mund leben“, sparen zuweilen weniger. So überrascht es wenig, dass die allermeisten Befragten dann (wieder) mehr sparen würden, wenn das Einkommen höher wäre (60 %) – insbesondere sehen das die Unterschicht und die Sparsamen so. Dagegen macht nur gut jeder Dritte höhere Erträge (36 %) und knapp jede Dritte (31 %) Garantien zur Vorbedingung – noch seltener gilt dies für die Unterschicht. Ein sehr vielsagendes Ergebnis, wenn man die seit Jahren andauernde Diskussion um die Abschaffung einer Mindestverzinsung bei der staatlich geförderten Riesterreente bedenkt.

INFLATIONSBEDINGTE ANPASSUNGEN BEIM WOHNEN

Bei inflationsbedingten Konsumeinschränkungen können Mieter ihr Konsumbudget vergrößern, indem sie sich eine (günstigere) Mietwohnung suchen – diese Möglichkeit ziehen derzeit 15 % aller Haushalte in Betracht. Wer ausreichend finanziell abgesichert ist, kann Mietsteigerungen stattdessen auch durch die Suche nach (weiterem) Wohneigentum begegnen – ebenfalls 15 % aller Haushalte berichten davon.

Übersicht: Inflationsbedingte Anpassungen beim Wohnen

Wohnungssuche allgemein			
Suche (günstigere) Mietwohnung	15 %		
Suche (weiteres) Wohneigentum	15 %		
Spezifische Entscheidungssituationen			
Suche nach Wohneigentum aufgeben	15 %	... nur wer gesucht hat	32 %
Wohneigentum verkaufen	11 %	... nur wer Wohneigentum hat	18 %
Untermieter suchen	11 %	... nur wer was zum untervermieten hat	19 %

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung empirica

Weil jüngere Haushalte mobiler und eher veränderungsbereit sind, suchen sehr Konsumorientierte resp. unter 40-Jährige sowie Familien öfter als andere nach (günstigeren) Mietwohnungen. Lebensphasenbedingt sind auch viele Personen in Ausbildung oder im Studium sowie sehr Sparsame eher veränderungsbereit. Den Erwerb von Wohneigentum ziehen derzeit jedoch erwartungsgemäß vor allem die Oberschicht und damit auch die Anpassungswilligen als Alternative in Erwägung. Nicht Angepasste sind dagegen meist schon Selbstnutzer und etwas älter, so dass nur geringer Veränderungsdruck besteht. Entsprechend suchen Angehörige dieser Gruppe meist weder eine Mietwohnung noch Wohneigentum.

Anpassungsmöglichkeiten für Haushalte in spezifischen Entscheidungssituationen

Ein Drittel (32 %) all derjenigen, die bis dato den Erwerb von Wohneigentum geplant hatten, haben die Suche als Folge der Inflation eingestellt. Am stärksten betroffen sind die sehr Sparsamen: hier sind die allermeisten noch Mieter.

Jede neunte Person (11 %) spielt mit dem Gedanken, vorhandenes Wohneigentum zu verkaufen. Am häufigsten betrifft dies die Anpassungswilligen und damit vor allem junge Familien, auch aus der Oberschicht. Mutmaßlich sind die Angepassten hiervon deswegen seltener betroffen, weil sie ohnehin meist noch Mieter sind. Nicht Angepasste dagegen sind zwar häufig Selbstnutzer, aber schon älter und etablierter und damit in aller Regel nur noch mit geringen Raten für die Restschulden konfrontiert.

Eine mildere Form als der Verkauf oder der Umzug bietet die Anpassung an die Inflation durch Untervermietung. Voraussetzung ist eine ausreichend große Wohnung. Jede Neunte (11 %) beantwortet diese Frage mit „ja“. Darunter finden sich viele sehr Konsumorientierte – vermutlich, weil es hier viele Familien gibt, die auch in eher größeren und damit untervermietbaren Wohnungen leben. Nicht unerwartet sind hier auch sehr Sparsame – und damit Mieter und Personen aus der Unterschicht – ebenfalls öfter als andere Spartyen vertreten.

