

## WENN DER EURO AN WERT VERLIERT

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

## **Impressum**

### **Herausgeber**

Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH  
Französische Straße 12, 10117 Berlin  
[info@dia-vorsorge.de](mailto: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](mailto: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  
www.empirica-institut.de

### **Gestaltung**

Goldblau.com

---

## INHALTSVERZEICHNIS

1.	Zusammenfassung.....	1
1.1	Spartypen .....	1
1.2	Betroffenheitstypen .....	2
1.3	Maßnahmen wegen und gegen Inflation .....	3
1.4	Vorsorgesparen und Inflation .....	5
1.5	Inflationsbedingte Anpassungen beim Wohnen.....	7
2.	Die Inflation ist derzeit das größte Sorgenkind .....	9
3.	Vorab: Eine Spartypologie .....	10
3.1	Fünf verschiedene Spartypen.....	11
3.2	Steckbriefe der Spartypen.....	12
4.	Betroffenheit von Inflation.....	15
4.1	Typologie per Konsumcluster.....	16
4.2	Steckbriefe der Betroffenheitstypen.....	18
4.3	Vergleich von Betroffenheitstypen mit Spar- und Coronatypen .....	21
4.3.1	Vergleich mit Spartypen.....	21
4.3.2	Vergleich mit Coronatypen .....	22
5.	Maßnahmen wegen und gegen Inflation .....	24
5.1	Mehr Einkommen.....	25
5.2	Mehr oder weniger und anders sparen .....	28
5.2.1	Exkurs: Steigt oder fällt die aggregierte Sparquote bei Inflation? .....	31
5.2.2	Bei Inflation wird eher mehr gespart.....	32
5.2.3	Bei Inflation wird langfristiger, aber eher auch sicherer angelegt.....	34
5.3	Sparverträge auflösen oder neu abschließen .....	37
6.	Vorsorgesparen und Inflation.....	39
6.1	Vorsorge wird bei Inflation als lohnender wahrgenommen .....	40
6.2	Wahl der Anlageform ist inkonsistent.....	43
6.3	Höheres Einkommen ist eher Vorbedingung für Vorsorge als Garantien.....	46
7.	Inflationsbedingte Anpassungen beim Wohnen .....	49
8.	Anhang: Datensatzbeschreibung und Logistische Regressionen .....	54
8.1	Datensatzbeschreibung.....	54
8.2	Logistische Regressionen.....	55

---

---

**ABBILDUNGSVERZEICHNIS**

ABBILDUNG 1: ÜBER WELCHE THEMEN MACHEN SIE SICH DERZEIT SORGEN?	9
ABBILDUNG 2: INDIREKTE ERFASSUNG DES FINANZWISSENS	10
ABBILDUNG 3: SPARTYPEN	12
ABBILDUNG 4: VERTEILUNG DER SPARTYPEN – PERSONENCHARAKTERISTIKA	13
ABBILDUNG 5: AUSWIRKUNGEN DER INFLATION	16
ABBILDUNG 6: HABEN SIE WEGEN DER INFLATION IHR KONSUMVERHALTEN GEÄNDERT?	17
ABBILDUNG 7: BETROFFENHEITSTYPEN	18
ABBILDUNG 8: VERTEILUNG DER BETROFFENHEITSTYPEN – PERSONENCHARAKTERISTIKA	19
ABBILDUNG 9: VERTEILUNG DER BETROFFENHEITSTYPEN AUF SPARTYPEN	22
ABBILDUNG 10: VERTEILUNG DER BETROFFENHEITSTYPEN AUF CORONATYPEN	23
ABBILDUNG 11: NETTOLÖHNE UND -GEHÄLTER 1961-2022 (INDEX 1961=100)	25
ABBILDUNG 12: MAßNAHMEN ZUR VERBESSERUNG DES EINKOMMENS	26
ABBILDUNG 13: VERBESSERUNG DES EINKOMMENS – BETROFFENHEITSTYPEN	27
ABBILDUNG 14: EINKOMMENSERWARTUNGEN BEI REALISIERTEN MAßNAHMEN	28
ABBILDUNG 15: INFLATIONSBEDINGTE VERHALTENSÄNDERUNGEN IN FINANZBELANGEN	29
ABBILDUNG 16: WER HAT VERHALTENSÄNDERUNGEN BEREITS REALISIERT? – KONSUMTYPEN	30
ABBILDUNG 17: WER HAT VERHALTENSÄNDERUNGEN BEREITS REALISIERT? – SPARTYPEN	31
ABBILDUNG 18: AGGREGIERTE SPARQUOTE UND INFLATION 1960-2022	32
ABBILDUNG 19: WIRD BEI INFLATION MEHR ODER WENIGER GESPART?	33
ABBILDUNG 20: WER MEHR SPART, SPART AUCH LANGFRISTIGER	34
ABBILDUNG 21: WER LANGFRISTIGER SPART, SPART AUCH RISIKOFREUDIGER	35
ABBILDUNG 22: WIRD BEI INFLATION LANG- ODER KURZFRISTIGER ANGELEGT	36
ABBILDUNG 23: WIRD BEI INFLATION RISIKOFREUDIGER ODER SICHERER ANGELEGT?	37
ABBILDUNG 24: SPARVERTRÄGE AUFLÖSEN VS. NEUE VERTRÄGE ABSCHLIEßEN	38
ABBILDUNG 25: WERDEN SPARVERTRÄGE AUFGRUND DER INFLATION AUFGELÖST?	38
ABBILDUNG 26: WERDEN SPARVERTRÄGE AUFGRUND DER INFLATION NEU ABGESCHLOSSEN?	39

---

---

ABBILDUNG 27: LOHNT VORSORGE BISHER UND DERZEIT? – PERSONENCHARAKTERISTIKA	41
ABBILDUNG 28: LOHNENDE VORSORGE BISHER VS. DERZEIT	42
ABBILDUNG 29: LOHNT VORSORGE BISHER UND DERZEIT? – SPARTYPEN	43
ABBILDUNG 30: MIT WELCHER ANLAGEFORM WURDE BISHER VORGESORGT? – SPARTYPEN	44
ABBILDUNG 31: BISHERIGE UND AKTUELL LOHNENDE ANLAGEFORMEN	45
ABBILDUNG 32: AKTUELL ALS LOHNEND ANGESEHENE ANLAGEFORMEN – SPARTYPEN	46
ABBILDUNG 33: VORBEDINGUNGEN FÜR MEHR VORSORGE – SPARTYPEN	47
ABBILDUNG 34: VORBEDINGUNGEN FÜR MEHR VORSORGE – PERSONENCHARAKTERISTIKA	48
ABBILDUNG 35: ANPASSUNGSMÖGLICHKEITEN BEIM „WOHNEN“ – KONSUMTYPEN	50
ABBILDUNG 36: ANPASSUNGSMÖGLICHKEITEN BEIM „WOHNEN“ – SPARTYPEN	51
ABBILDUNG 37: ANPASSUNGSMÖGLICHKEITEN „WOHNEN“ – PERSONENCHARAKTERISTIKA	52
ABBILDUNG 38: WAHRSCHEINLICHKEIT DER ZUGEHÖRIGKEIT ZU SPARTYP XY	55
ABBILDUNG 39: WAHRSCHEINLICHKEIT DER ZUGEHÖRIGKEIT ZU BETROFFENHEITSTYP XY	56
ABBILDUNG 40: WAHRSCHEINLICHKEIT FÜR VORSORGESPAREN BISHER UND DER ZUSTIMMUNG ZU „DERZEIT LOHNEND“	57
ABBILDUNG 41: WAHRSCHEINLICHKEIT DER ZUSTIMMUNG ZU VORBEDINGUNG FÜR (WIEDER) MEHR VORSORGE?	58
ABBILDUNG 42: WAHRSCHEINLICHKEIT DER ZUSTIMMUNG ZUR AUSSAGE XY	59

---

## 1. 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.

### 1.1 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 Finanz- wissen (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.

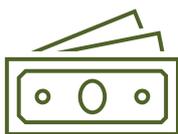
Damit korreliert hohes Finanzwissen positiv mit Alter, Wohnstatus (Selbstnutzer), der Region (West) und dem Geschlecht (Männer).



### 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.

## 1.2 Betroffenheitstypen

Je nach Lebensphase und Lebenslage reagieren Personen desselben Spartypus 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 Spartypen 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-Studie<sup>1</sup> 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.

### 1.3 Maßnahmen wegen und gegen Inflation

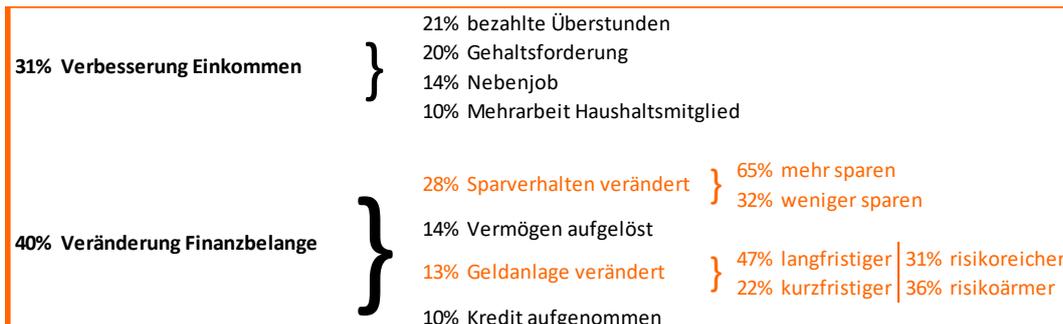
Will man trotz Inflation seinen gegenwärtigen Konsum beibehalten, müssen entweder das Einkommen vergrößert oder die Ersparnisse gesenkt werden. Im Hinblick auf den zukünftigen Konsum kann die Option „weniger sparen“ allerdings ein zweiseitiges Schwert sein.

<sup>1</sup> „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/>

### 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.

---

### 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 langfristig, sondern in konsistenter Weise auch risikoreicher an. Diese Konsistenz gilt in abgeschwächter Form („etwas“ langfristiger 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.

## 1.4 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**

<b>Vorsorge</b>		<b>Vorbedingungen für mehr Vorsorge</b>	
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 derzeit	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 Spartypen 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 Riesterrente bedenkt.

### 1.5 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

<b>Wohnungssuche allgemein</b>			
Suche (günstigere) Mietwohnung	15%		
Suche (weiteres) Wohneigentum	15%		
<b>Spezifische Entscheidungssituationen</b>			
Suche nach Wohneigentum aufgegeben	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 Spartyten vertreten.

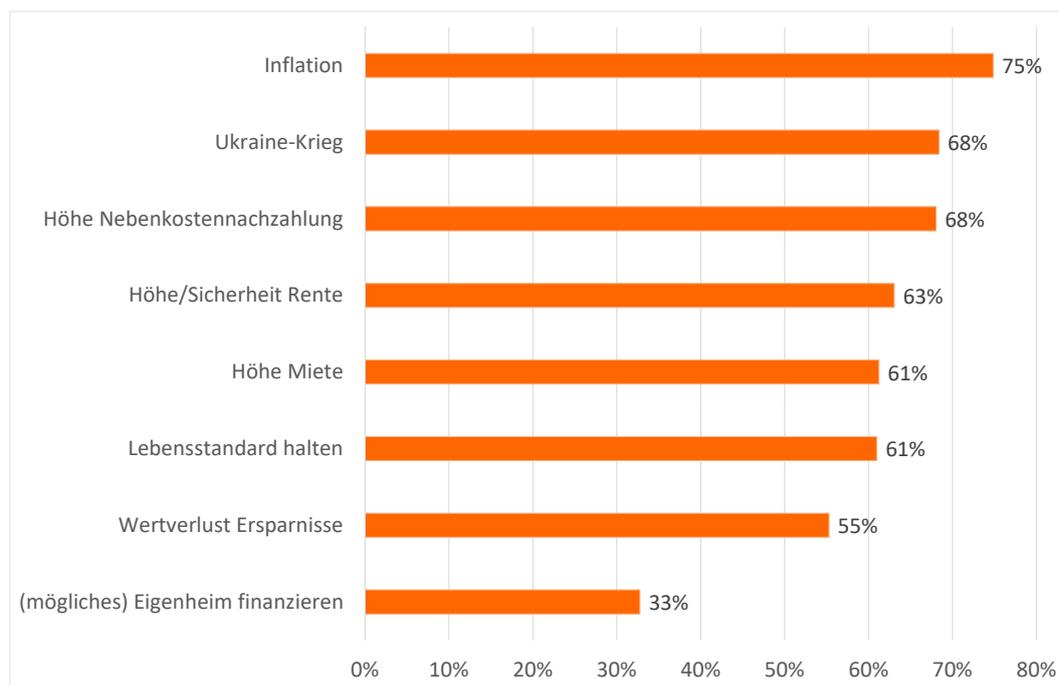
---

## 2. Die Inflation ist derzeit das größte Sorgenkind

Im Mai 2023 machen sich drei von vier Befragten große Sorgen um die Inflation (75 %). Damit rangiert dieses Thema noch vor dem Ukrainekrieg (68 %), den Wohnkosten (68 % Nebenkosten bzw. 61 % Miethöhe) oder der Rente (63 %). Eher wenige machen sich dagegen Sorgen um die (mögliche) Finanzierung eines Eigenheims (33 %) – das gilt selbst bei den unter 40-Jährigen, auch wenn der Anteil dort mit gut 50 % etwas höher liegt.

**Abbildung 1: Über welche Themen machen Sie sich derzeit Sorgen?**

F1: Inwiefern machen Sie sich derzeit über folgende Themen *eher große / sehr große* Sorgen?



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Doch was bedeutet das, wenn man sich um die Inflation sorgt? Offensichtlich fürchtet nicht jeder, der sich große Sorgen um die Inflation macht (insgesamt 75 %), auch um den eigenen Lebensstandard (insgesamt nur 61 %) oder um einen Wertverlust der Ersparnisse (insgesamt nur 55%). Offenbar verbergen sich also ganz unterschiedliche Ängste hinter dem Schlagwort „Inflation“. So wäre denkbar, dass eher wohlhabendere, ältere Haushalte inflationsbedingt eher um ihre Ersparnisse besorgt sind, während jüngere oder geringverdienende Haushalte inflationsbedingt eher um ihren Lebensstandard besorgt sind.

Im Ergebnis sind dann aber auch unterschiedliche Verhaltensweisen und Reaktionen auf Inflation zu erwarten. Die vorliegende Studie soll dies näher beleuchten. Dazu werden die befragten Personen zunächst – unabhängig vom Phänomen der Inflation – verschiedenen Spartypen zugeordnet (vgl. Kapitel 3) und anschließend zur Messung ihrer Betroffenheit durch die aktuelle Inflation nach verschieden stark ausgeprägten Konsumanpassungsmustern unterteilt (vgl. Kapitel 4). Auf Basis dieser beiden Typologien werden dann zuerst unterschiedliche – eher kurzfristig realisierbare – Anpassungsreaktionen der Befragten in puncto Einkommen, Sparen und Sparverträge untersucht (vgl. Kapitel 5). Danach werden – eher langfristig realisierbare – Anpassungen speziell im Hinblick auf das Vorsorgesparen

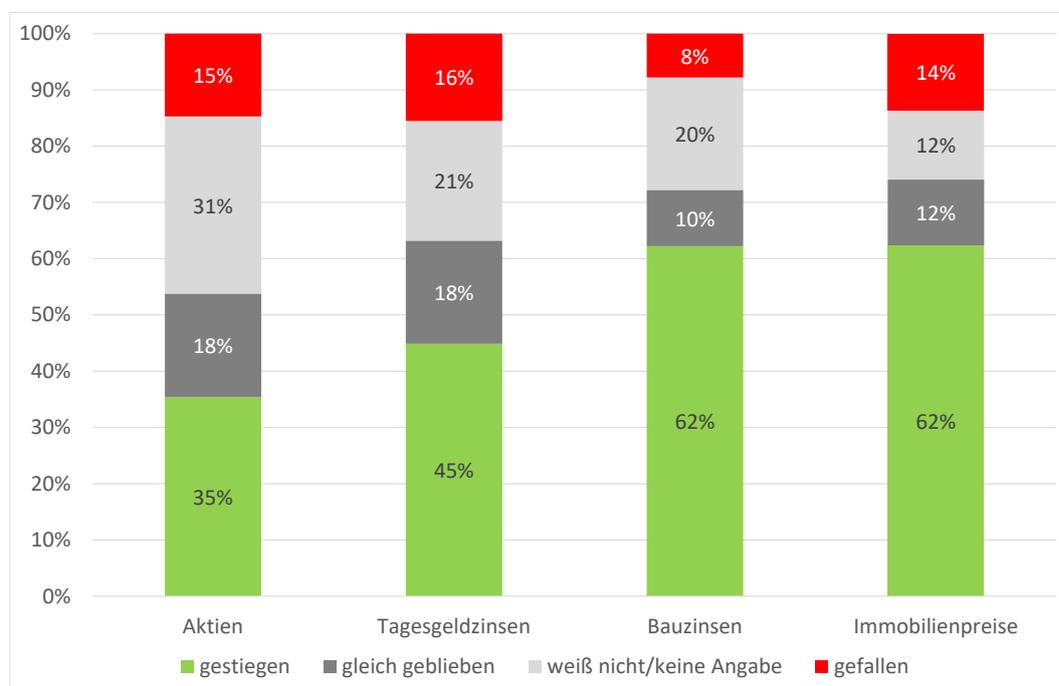
in den Blick genommen (vgl. Kapitel 6). Abschließend werden noch die Auswirkungen auf die Wohnungsnachfrage betrachtet (vgl. Kapitel 7).

### 3. Vorab: Eine Spartypologie

Zur Darstellung der sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen wird zunächst eine Spartypologie erstellt. Die Herleitung dieser Typologie der Befragten erfolgt mit Hilfe einer Clusteranalyse auf Basis einer direkt erfragten Selbsteinschätzung über die eigene Sparfreude sowie einem indirekt erfragten Finanzwissen. Damit lassen sich später Betroffenheit durch Inflation aber insbesondere auch Reaktionen auf diese Betroffenheit besser einordnen.

#### Abbildung 2: Indirekte Erfassung des Finanzwissens

F12: Wie hat sich der Wert der folgenden Dinge in den vergangenen zwölf Monaten entwickelt?



Richtige Antworten: bei den Immobilienpreisen „gefallen“ und bei den anderen „gestiegen“

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

#### Komponente Finanzwissen

Zur Einordnung des Finanzwissens wurde eine qualitative Einschätzung zur Entwicklung von DAX-Aktien, Tagesgeldzinsen, Bauzinsen und Immobilienpreisen in den vergangenen zwölf Monaten erhoben (deutlich/eher gestiegen bzw. gefallen). Für jede richtige Einschätzung gab es einen Punkt, so dass man null bis vier Punkte für sein Finanzwissen kumulieren konnte.

Als richtig wurde bei den Immobilienpreisen „gefallen“ und bei den anderen „gestiegen“ kategorisiert.<sup>2</sup> Am deutlichsten fielen die Urteile bei Bauzinsen und Immobilienpreisen aus, wo jeweils fast zwei Drittel „gestiegen“ antworteten (je 62 %; vgl. Abbildung 2). Offenbar hatten die meisten noch nicht mitbekommen, dass die Immobilienpreise im Mai 2023 bereits am Fallen waren. Bei den Tagesgeldzinsen wusste nur knapp die Hälfte von gestiegenen Werten (45 %). Über den Dax gingen die Meinungen am stärksten auseinander: nur etwa jeder Dritte wusste über den Anstieg Bescheid.

### Komponente Selbsteinschätzung

Bei der Selbsteinschätzung konnte man sich einordnen als sehr oder eher sparsam bzw. sehr oder eher konsumfreudig; darüber hinaus standen auch die Möglichkeiten „weiß nicht“ sowie „keine Angabe“ zur Verfügung. Nicht überraschend hält sich eine absolute Mehrheit für „eher sparsam“ (56 %) und jeweils etwa jeder Fünfte für „eher konsumfreudig“ (20 %) oder „sehr sparsam“ (18 %). Die restlichen knapp 6 % sehen sich als „sehr konsumfreudig“ (4 %) bzw. können oder wollen sich nicht einschätzen (je 1 %).

## 3.1 Fünf verschiedene Spartypen

Aus der Kombination beider Komponenten, Selbsteinschätzung und indirekt erhobenes Finanzwissen, wurden mit einer Cluster-Analyse schließlich fünf Gruppen möglichst homogener Spartypen ermittelt (vgl. Abbildung 3). Dabei ergab die Analyse nur bei den eher Sparsamen eine Aufspaltung nach dem Finanzwissen.

Im Ergebnis konnten fünf verschiedene Spartypen isoliert werden:

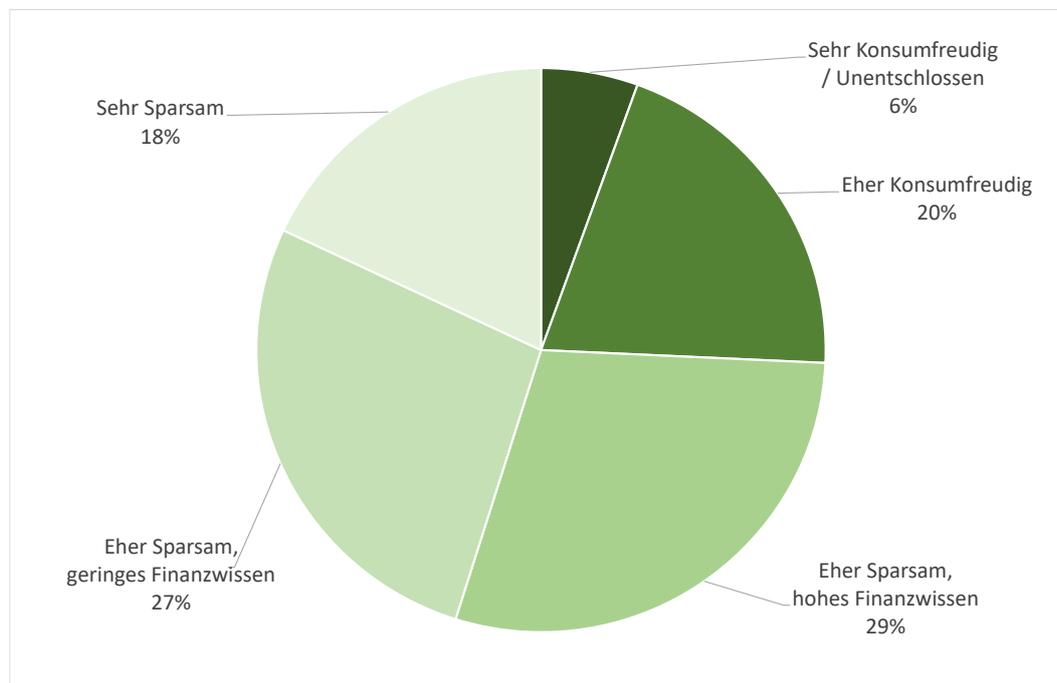
- 29 % eher Sparsame mit hohem Finanzwissen (Mittelwert 2,6 | Median 3,0 | Bandbreite 2 bis 4),
- 27 % eher Sparsame mit geringem Finanzwissen (Mittelwert 0,6 | Median 1,0 | Bandbreite 0 bis 1)
- 20 % eher Konsumfreudige (Mittelwert 1,5 | Median 1,0 | Bandbreite 0 bis 4)
- 18 % sehr Sparsame (Mittelwert 1,6 | Median 1,0 | Bandbreite 0 bis 4)
- 6 % sehr Konsumfreudige oder Unentschlossene (Mittelwert 1,2 | Median 1,0 | Bandbreite 0 bis 4)

---

<sup>2</sup> Dazu wurden die Unterscheidungen „deutlich“ und „eher“ gestiegen bzw. gefallen zusammengelegt.

### Abbildung 3: Spartypen

Clusteranalyse aus F2: Würden Sie sich eher als sparsam oder konsumfreudig einschätzen?  
Kombiniert mit Finanzwissen, abgeleitet aus F12 (vgl. Abbildung 2)



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

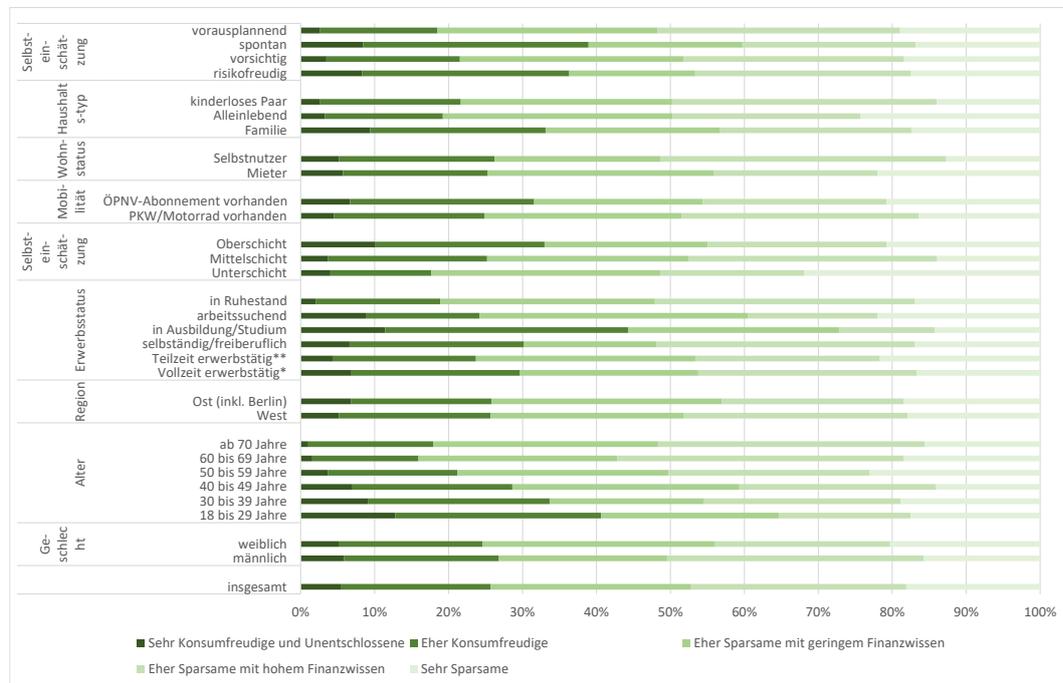
Damit teilte die Cluster-Analyse die größte Gruppe der eher Sparsamen in zwei etwa gleich große Typen mit sehr unterschiedlich ausgeprägtem Finanzwissen. Die späteren Auswertungen werden zeigen, ob und wie weit sich diese beiden Spartypen auch sonst voneinander unterscheiden und wie sie sich in ihrem Verhalten gegeneinander sowie von den anderen drei Spartypen abgrenzen. Von Interesse wird dabei auch sein, was unter „sparsam“ wirklich verstanden wird. Zu vermuten ist, dass einige darunter tatsächlich eine hohe Sparquote verstehen, also damit meinen, dass sie viel sparen. Andere wiederum dürften darunter eher verstehen, dass man „den Gürtel enger schnallen muss“, also Konsumausgaben nur sehr wohlüberlegt tätigen kann und womöglich überhaupt nicht in der Lage ist zu sparen (i. S. v. „Geld zurücklegen“). Insbesondere liegt die Vermutung nahe, dass die Selbsteinschätzung der sehr Sparsamen weniger mit einer hohen Sparquote korreliert, sondern vielmehr im Sinne von „muss aufs Geld achten“ zu interpretieren ist. Die späteren Auswertungen werden hierzu weitere Erkenntnisse liefern.

### 3.2 Steckbriefe der Spartypen

Die fünf Spartypen werden im Folgenden deskriptiv anhand ihrer relativen Häufigkeit nach verschiedenen Kriterien charakterisiert (vgl. Abbildung 4). Im Anhang finden sich

auch Tabellen zur Wahrscheinlichkeit der Zugehörigkeit in Abhängigkeit verschiedener Eigenschaften auf Basis einer Logistischen Regression (vgl. Abbildung 38 im Anhang).<sup>3</sup>

**Abbildung 4: Verteilung der Spartypen – Personencharakteristika**



\*angestellt, ab 35 Stunden pro Woche)

\*\*angestellt, weniger als 35 Stunden pro Woche)

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Im Ergebnis unterscheiden sich die Spartypen insbesondere in finanzieller Hinsicht (Ober-/Mittel-/Unterschicht). Darüber hinaus determinieren sich die drei sparsamen Typen auch über ihre Wohnverhältnisse, ihr Geschlecht sowie die Region ihres Wohnortes (Ost/West). Zudem spielt das Alter eine Rolle, insbesondere bei den eher Sparsamen mit hohem Finanzwissen (älter) und den beiden konsumfreudigen Typen (jünger). In der recht heterogenen Gruppe der sehr Konsumfreudigen und Unentschlossenen finden sich überproportional viele Familien, in der Gruppe der sehr Sparsamen dagegen eher weniger kinderlose Paare. Die folgenden Steckbriefe fassen die Details zusammen.

<sup>3</sup> Im Unterschied zur Deskription zeigt die Regression auch, ob die Abweichungen signifikant sind. Tatsächlich sind die Unterschiede im Erwerbsstatus, die die Deskription zeigt, allesamt nicht signifikant; vielmehr spiegeln sich hier reine Alterseffekte (Studierende sind jung, Rentner sind alt).



### Steckbrief: Sehr Sparsame (18 %)

Finanziell: zählen eher zur **Unterschicht**  
Wohnen: sind eher **Mieter**  
Geschlecht: **Frauen** sind überproportional vertreten  
Region: -  
Alter: -  
Sonstiges: Eher **Familien** und **Alleinlebende** als kinderlose Paare; bezeichnen sich eher als vorausplanend



### Steckbrief: Eher Sparsame, geringes Finanzwissen (27 %)

Finanziell: sind **in allen Schichten** zu finden  
Wohnen: wohnen eher zur **Miete**  
Geschlecht: **Frauen** sind hier überproportional vertreten  
Region: eher im **Osten** zu Hause  
Alter: -  
Sonstiges: bezeichnen sich eher als vorausplanend und eher als vorsichtig



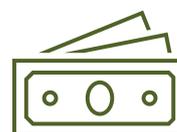
### Steckbrief: Eher Sparsame, hohes Finanzwissen (29 %)

Finanziell: gehören eher zur **Mittelschicht**  
Wohnen: wohnen eher als **Selbstnutzer** in den eigenen vier Wänden  
Geschlecht: **Männer** sind hier überproportional vertreten  
Region: eher im **Westen** zu Hause  
Alter: überwiegend Ältere  
Sonstiges: bezeichnen sich eher als vorausplanend, aber seltener als vorsichtig



### Steckbrief: Eher Konsumfreudige (20 %)

Finanziell:	eher Angehörige der <b>Mittelschicht</b>
Wohnen:	-
Geschlecht:	-
Region:	-
Alter:	gehören eher zu den <b>jüngeren</b> Altersklassen
Sonstiges:	bezeichnen sich seltener als vorausplanend



### Steckbrief: Sehr Konsumfreudige + Unentschlossene (6 %)

Finanziell:	-
Wohnen:	-
Geschlecht:	-
Region:	-
Alter:	gehören eher zu den <b>jüngeren</b> Altersklassen
Sonstiges:	eher <b>Familien</b> ; bezeichnen sich seltener als vorausplanend

## 4. Betroffenheit von Inflation

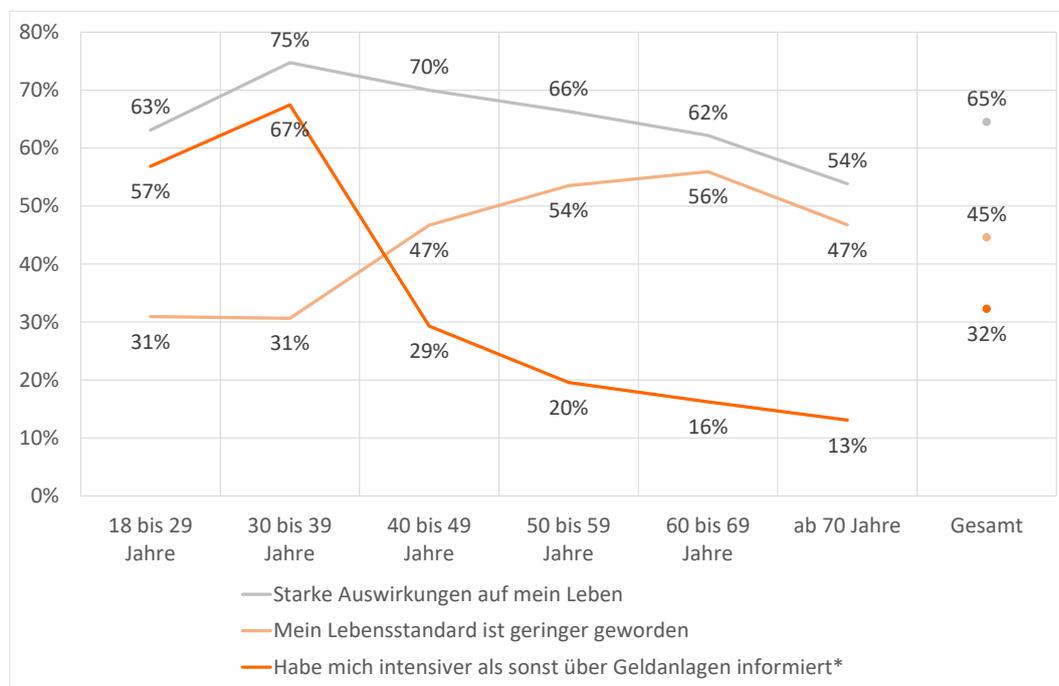
In einem Punkt sind sich zwei Drittel aller Befragten einig: Die Inflation hat starke Auswirkungen auf das individuelle Leben (65 %; vgl. Abbildung 5). In der engeren Haushalts- und Familiengründungsphase der 30- bis 39-Jährigen ist die Zustimmung am größten, aber auch bei den 70-Jährigen und Älteren kann eine Mehrheit dieser Aussage zustimmen. Etwas altersspezifischer sind die Zustimmungsraten dagegen bei zwei anderen Aspekten. So beklagt man mit zunehmendem Lebensalter immer wahrscheinlicher einen Lebensstandard, der durch die Inflation geschmälert wird. Junge Menschen haben vermutlich noch weniger zu verlieren und sehen hier deswegen ein geringeres Problem. Das wäre verständlich, schließlich befinden sie sich noch am Anfang ihres Berufslebens und ihrer Vermögensbildung. Hier muss folgerichtig weniger ein Verlust beklagt werden. Vielmehr müssen in dieser Lebensphase Weichen richtig gestellt werden. Entsprechend stimmen gerade die unter 40-Jährigen mehrheitlich der Aussage zu, sich wegen der Inflation intensiver als sonst über Geldanlagen informiert zu haben.

### Abbildung 5: Auswirkungen der Inflation

F13: Die derzeitige Inflation hat sehr / eher starke Auswirkungen auf mein Leben

F15: Mein Lebensstandard ist durch die Inflation eher / deutlich geringer geworden

F18: Habe mich in den vergangenen zwölf Monaten etwas / deutlich mehr als sonst über Geldanlagen informiert



\*in den letzten zwölf Monaten

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

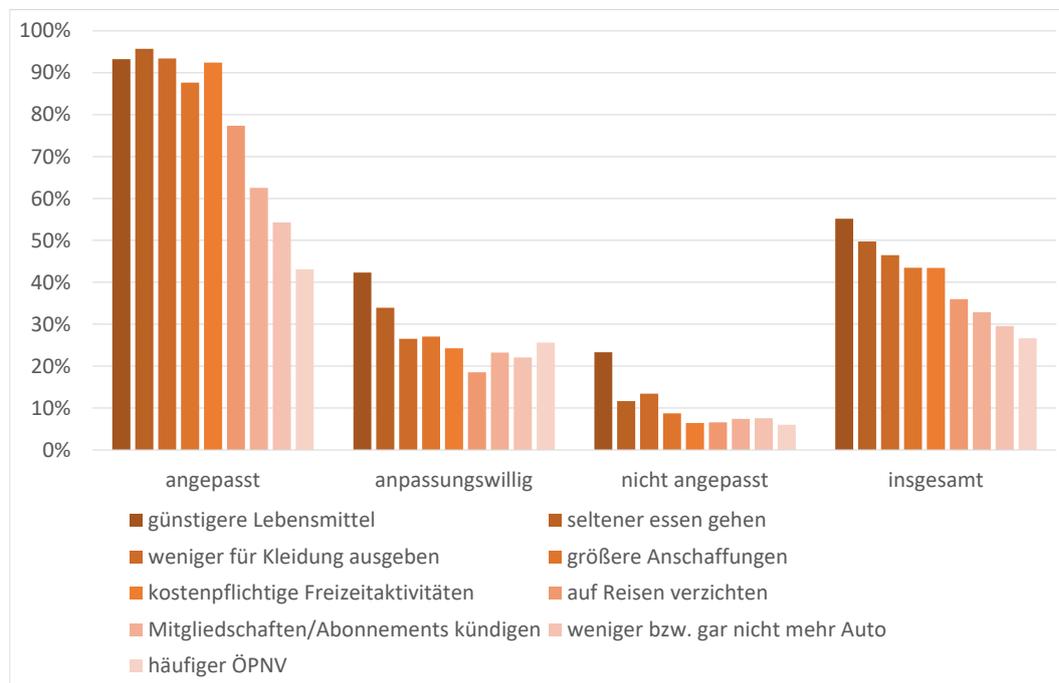
Diese kurze Analyse zeigt bereits, dass es nicht ausreicht, verschiedene Spartypen zu betrachten, wenn man die Reaktionen auf die hohe Inflation einordnen will. Ein Sparsamer – genauso wie ein Konsumfreudiger – wird mutmaßlich ganz unterschiedlich reagieren, je nachdem in welcher Lebensphase er sich gerade befindet. Deswegen werden im Folgenden neben der Spar- auch eine Betroffenheitstypologie erstellt.

#### 4.1 Typologie per Konsumcluster

Ihr Konsumverhalten passen die Menschen aufgrund der Inflation ganz unterschiedlich an. Manche Dinge ändert man recht schnell, andere plant man erstmal nur zu ändern und bei nochmal anderen Konsumgewohnheiten plant man nicht einmal Veränderungen. Wie genau der Einzelne reagiert, hängt aber auch von den einzelnen Konsumbereichen ab. Die häufigste Änderung im Konsumverhalten besteht darin, günstigere Lebensmittel zu kaufen (55 %; vgl. Abbildung 6). Aber auch essen gehen (50 %), Ausgaben für Kleidung (46 %), größere Anschaffungen und kostenpflichtige Freizeitaktivitäten (je 43 %) wurden etwa von der Hälfte aller Befragten bereits reduziert. Lediglich etwa ein Drittel verzichtet dagegen bereits auf Reisen (36 %), hat Mitgliedschaften/Abonnements gekündigt (33 %) oder fährt weniger bzw. gar nicht mehr Auto (30 %). Zu einer häufigeren Nutzung des ÖPNV hat sich sogar nur gut ein Viertel entschlossen (27 %), das könnte aber auch am mancherorts fehlenden Angebot liegen.

### Abbildung 6: Haben Sie wegen der Inflation Ihr Konsumverhalten geändert?

F14: Haben Sie Ihr Konsumverhalten in folgenden Punkten aufgrund der Inflation bereits geändert?  
Auswertung unterteilt nach Betroffenheit gemäß Clusteranalyse für drei Gruppen



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

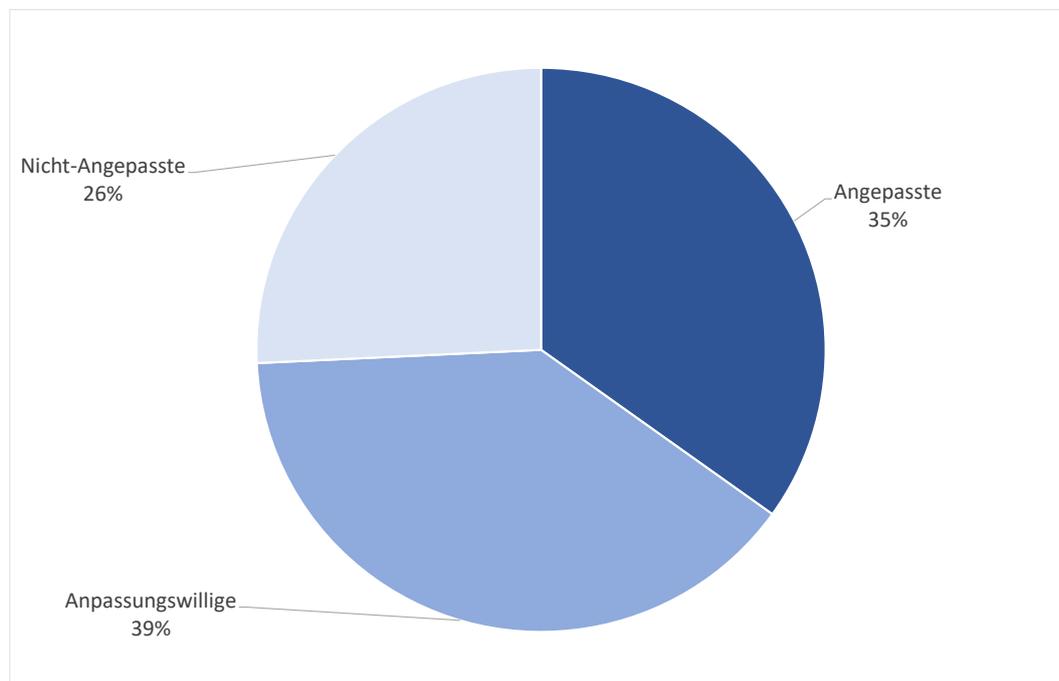
Da nicht jeder in allen Konsumbereichen und nicht überall gleichartig Verzicht übt, eignen sich diese neun Indikatoren sehr gut als Grundlage für eine Cluster-Analyse der Betroffenheit durch Inflation. Aus der Kombination der abgefragten neun Konsumbereiche und der Intensität ihrer Einschränkung (habe ich bereits geändert | plane ich zu ändern | habe ich bisher nicht und plane es auch nicht) ermittelte eine Cluster-Analyse schließlich drei Gruppen möglichst homogener Betroffenheitstypen (vgl. Abbildung 6 und Abbildung 7).

Demnach zählen je gut ein Drittel zu den „Angepassten“ (35 %) bzw. zu den „Anpassungswilligen“ (39 %). Dabei haben erstere sich in allen neun Konsumbereichen bereits weit überdurchschnittlich eingeschränkt, während zweitere lediglich leicht unterdurchschnittliche Einschränkungen vorgenommen haben. Ein gutes Viertel jedoch, die „Nicht-Angepassten“, hat sich bislang kaum eingeschränkt und liegt damit in allen Konsumbereichen weit unter dem Durchschnitt.

Konkret zeigt die Cluster-Analyse damit zunächst, dass ein Drittel der Befragten bereits so stark durch Inflation betroffen ist, dass man schon im größeren Stil Konsumgewohnheiten angepasst hat: insbesondere die Ausgaben für die fünf häufigsten Konsumbereiche haben rund neun von zehn Angepassten bereits eingeschränkt (günstigere Lebensmittel kaufen, essen gehen, weniger für Kleidung ausgeben, größere Anschaffungen und kostenpflichtige Freizeitaktivitäten; vgl. Abbildung 6).

## Abbildung 7: Betroffenheitstypen

Clusteranalyse aus den neun Punkten aus F14 (vgl. Abbildung 6)



**Angepasste** haben hohe Konsumeinschränkungen realisiert | **Anpassungswillige** zeigen hohe Bereitschaft, ihren Konsum einzuschränken | **Nicht-Angepasste** zeigen geringe Bereitschaft, ihren Konsum einzuschränken

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Demgegenüber zählt etwa jeder vierte Befragte zu den Nicht-Angepassten und ist damit von Konsumeinschränkungen weitgehend verschont. Aber selbst hier kauft fast jeder Vierte bereits günstigere Lebensmittel (23 %) und etwa jeder Zehnte geht seltener essen (12 %) und gibt weniger für Kleidung aus (13 %). Lediglich 9 % aller Befragten haben sich bislang in keiner Kategorie bereits eingeschränkt und planen dies auch nicht; auch diese Personen zählen allesamt zu den Nicht-Angepassten.

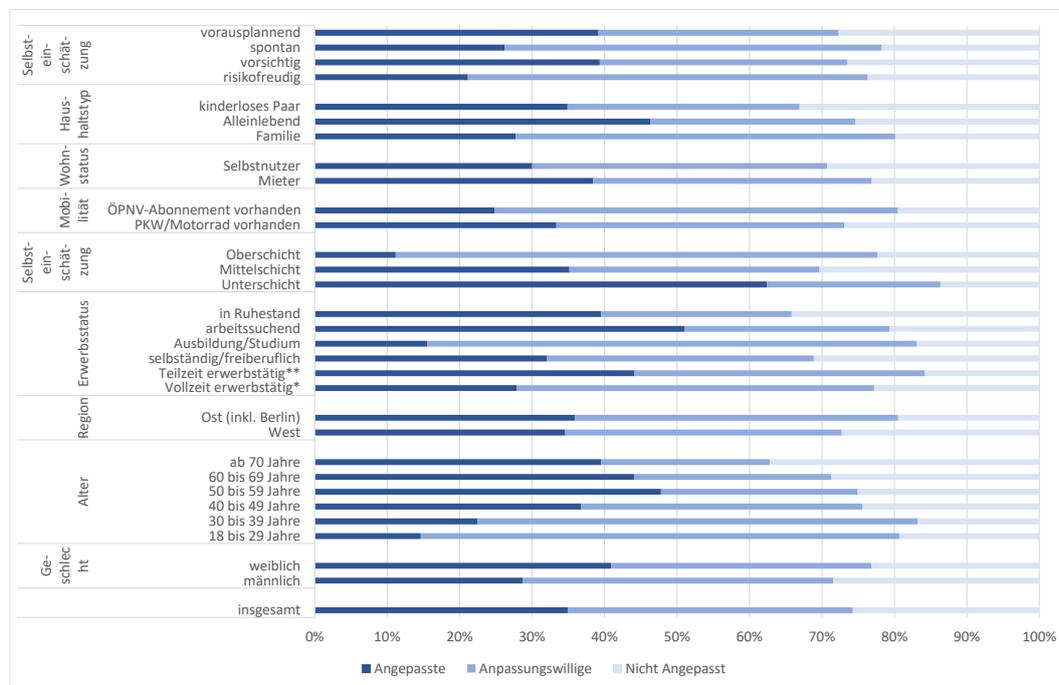
Anpassungswillige liegen zwischen diesen beiden Gruppen, haben ihre Ausgaben in den einzelnen Konsumbereichen aber nur unterdurchschnittlich oft abgesenkt. Sie ähneln in ihrem Verhalten damit eher den Nicht-Angepassten als den Angepassten.

### 4.2 Steckbriefe der Betroffenheitstypen

Die drei Betroffenheitstypen werden wiederum deskriptiv anhand ihrer relativen Häufigkeit charakterisiert (vgl. Abbildung 8). Im Anhang finden sich auch wieder Tabellen zur Wahrscheinlichkeit der Zugehörigkeit in Abhängigkeit verschiedener Eigenschaften auf

Basis einer Logistischen Regression (vgl. Abbildung 39 im Anhang).<sup>4</sup> Im Ergebnis können die Spartypen folgendermaßen charakterisiert werden:

**Abbildung 8: Verteilung der Betroffenheitstypen – Personencharakteristika**



**Angepasste** haben hohe Konsumeinschränkungen realisiert | **Anpassungswillige** zeigen hohe Bereitschaft, ihren Konsum einzuschränken | **Nicht-Angepasste** zeigen geringe Bereitschaft, ihren Konsum einzuschränken

\*angestellt, ab 35 Stunden pro Woche  
 \*\*angestellt, weniger als 35 Stunden pro Woche

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

**empirica**

Im Ergebnis unterscheiden sich die Betroffenheitstypen – wie schon die Spartypen – ganz klar in finanzieller Hinsicht (Ober-/Mittel-/Unterschicht). Anders als bei den Spartypen spielt jedoch die Wohnsituation hier keine signifikante Rolle. Wiederum determinieren jedoch Geschlecht und Haushaltstyp die Einordnung.

Insgesamt zählen damit zu den Angepassten eher Frauen und Alleinlebende aus der Unterschicht sowie Ältere und damit Rentner; sie schätzen sich zudem eher als vorsichtig ein. Anpassungswillige sowie Nicht-Angepasste sind entsprechend eher Männer und seltener Alleinlebende oder aus der Unterschicht. Beide unterschieden sich dadurch, dass Anpassungswillige eher einen ostdeutschen Hintergrund haben und jünger sind sowie sich eher als spontan und risikofreudig einschätzen.

<sup>4</sup> Im Unterschied zur Deskription zeigt die Regression wiederum, ob die Abweichungen signifikant sind. Tatsächlich sind z.B. die Unterschiede im Erwerbsstatus, die die Deskription zeigt, überwiegend nicht signifikant; vielmehr spiegeln sich hier oft nur reine Alterseffekte oder Effekte der Schichtzugehörigkeit (Arbeitssuchende zählen sich zur Unterschicht, Rentner sind alt).



### Steckbrief: Angepasste (35 %)

#### Haben hohe Konsumeinschränkungen realisiert

Finanziell: sind **eher in der Unterschicht** zu finden  
Wohnen: -  
Haushaltstyp: eher **Frauen** und **Alleinlebende**  
Region: -  
Alter: **Ältere sowie Rentner** sind hier überproportional vertreten  
Sonstiges: Bezeichnen sich eher als vorsichtig und (nicht sign.) als vorausplanend



### Steckbrief: Anpassungswillige (39 %)

#### Zeigen hohe Bereitschaft, ihren Konsum einzuschränken

Finanziell: sind **eher in der Oberschicht** zu finden  
Wohnen: -  
Haushaltstyp: eher **Männer** und **NICHT-Alleinlebende**  
Region: eher **Ostdeutsche**  
Alter: **Jüngere** sind hier überproportional vertreten  
Sonstiges: Bezeichnen sich eher als spontan und risikofreudig.



## Steckbrief: Nicht Angepasste (26 %)

### Zeigen geringe Bereitschaft, ihren Konsum einzuschränken

Finanziell:	sind <b>eher NICHT in der Unterschicht</b> zu finden
Wohnen:	-
Haushaltstyp:	eher <b>Männer</b> und <b>kinderlose Paare</b>
Region:	eher <b>Westdeutsche</b>
Alter:	etwas älter (nicht signifikant)
Sonstiges:	Bezeichnen sich weder als vorsichtig oder vorausplanend noch als risikofreudig oder spontan

### 4.3 Vergleich von Betroffenheitstypen mit Spar- und Coronatypen

Der erste Vergleich von Betroffenheitstypen mit den Spartypen zeigt neben hohen Korrelationen durchaus auch gewichtige Unterschiede. Somit plausibilisiert der Vergleich – wegen der hohen Korrelation für die Masse der Beobachtungen – einerseits die beiden unabhängig erstellten Typologien. Andererseits erhalten durch den Vergleich beide Typologien ihre Berechtigung, da sie – für Teilgruppen – unterschiedliche Sachverhalte erklären (können). Gerade diese Abweichler dürften interessante Einsichten bringen.

Der zweite Vergleich von Betroffenheitstypen mit den Coronatypen offenbart ebenfalls zwei bedeutende Erkenntnisse: Demnach müssen sich bei Inflation nun eher diejenigen einschränken, die bei Corona „den Laden am Laufen“ hielten – und dies ist vereinfacht formuliert die nicht-akademisch erwerbstätige Unterschicht. Wer dagegen von Coronafolgen ökonomisch nicht betroffen war oder allenfalls im Homeoffice gearbeitet hat und dadurch oftmals auch noch mehr sparen konnte als sonst, muss sich auch jetzt eher nicht einschränken. Am stärksten von Corona betroffen waren interessanterweise aber diejenigen, die jetzt zu den Anpassungswilligen zählen, und damit diejenigen, die jetzt noch überlegen, ob sie sich (schon wieder) einschränken sollen.

#### 4.3.1 Vergleich mit Spartypen

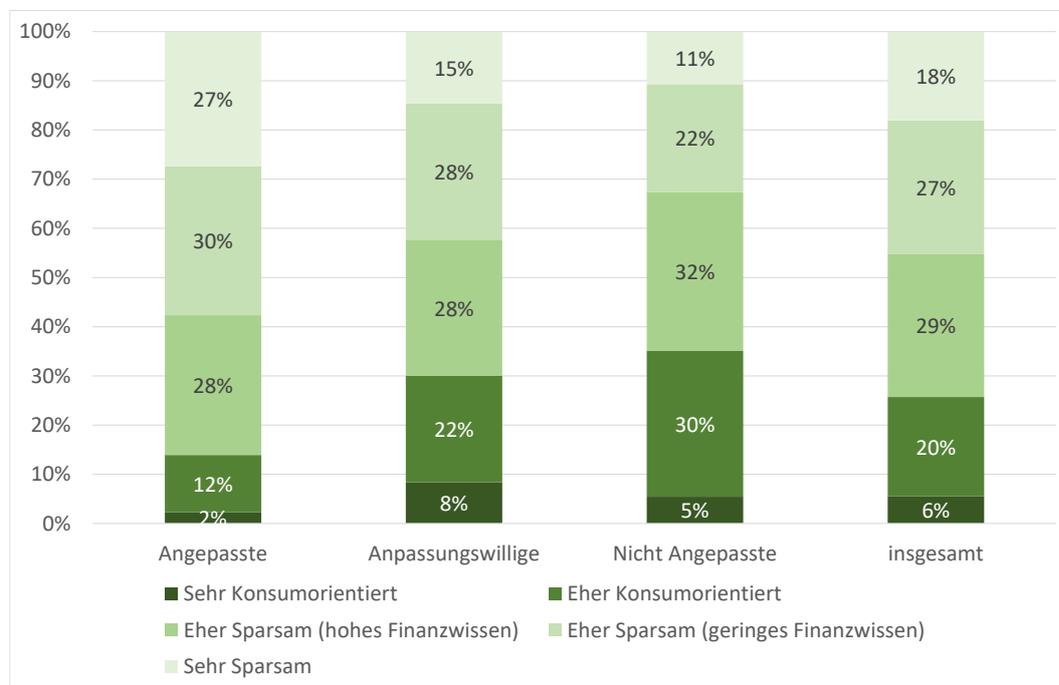
Ein Vergleich von Spar- und Betroffenheitstypen zeigt, dass die **eher Sparsamen** in allen Betroffenheitstypen ähnlich oft zu finden sind. Allenfalls bei den Nicht-Angepassten überwiegen innerhalb der eher Sparsamen diejenigen mit hohem Finanzwissen.

Eindeutigere Zuordnungen lassen sich für die „Ränder“ der Spartypen feststellen: so finden sich unter den **Angepassten** überdurchschnittlich häufig die **sehr Sparsamen**. Wer also mutmaßlich eher „aufs Geld achten“ muss und gar nicht sparen kann, der ist auch öfter gezwungen oder hat sich dafür entschieden, Konsumausgaben bewusst einzuschränken.

Umgekehrt zählen die **Nicht-Angepassten** überdurchschnittlich oft zu den **Konsumorientierten**. Wer also bewusst nicht oder wenig/er sparen will, der schränkt wegen Inflation auch seinen Konsum seltener ein.

Diese Ergebnisse liefern auf den ersten Blick nicht unbedingt neue Erkenntnisse, sondern vielmehr eine Bestätigung, denn sie plausibilisieren die beiden unabhängig voneinander durchgeführten Kategorisierungen von der Spar- und von der Konsumseite. Dennoch wäre es zu kurz gegriffen, dass beide Typologien dasselbe beschrieben. Auf den zweiten Blick wird auch klar, dass schließlich nicht alle Angepassten zu den Sparsameren zählen und umgekehrt. Gerade diese Abweichler dürften interessante Einsichten bringen. Die folgenden Auswertungen werden daher zeigen, welche weiteren Eigenschaften den Typisierungen zugeschrieben werden können bzw. wie sich die dahinter versammelnden Menschen unterscheiden.

**Abbildung 9: Verteilung der Betroffenheitstypen auf Spartypen**



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

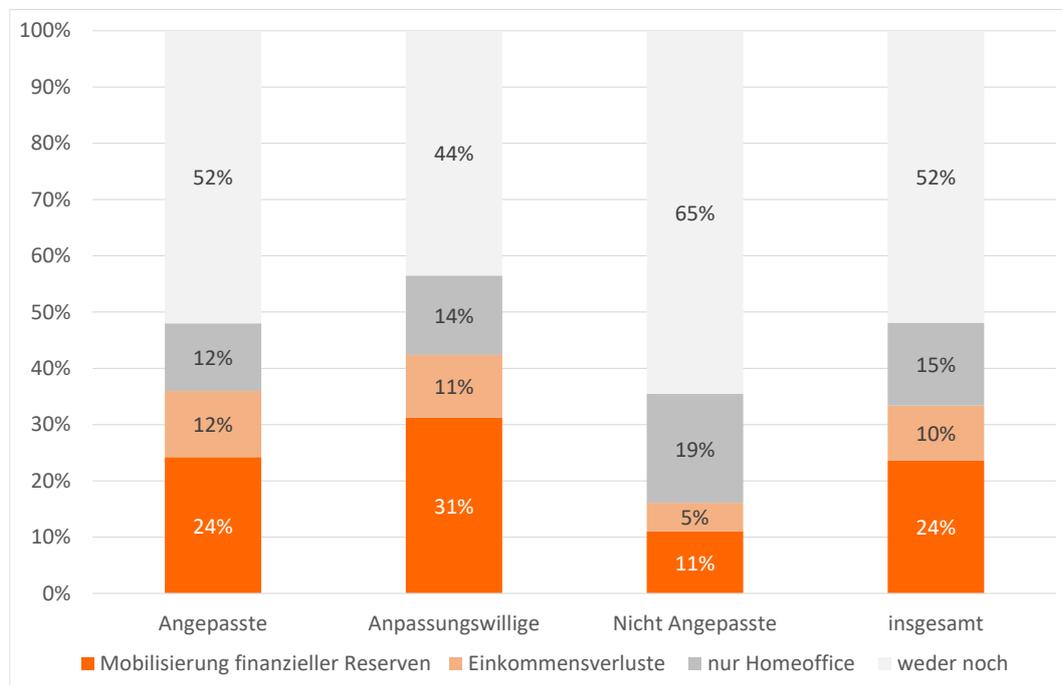
### 4.3.2 Vergleich mit Coronatypen

Die Corona-Beschränkungen in den Jahren 2020 und 2021 haben das Leben und insbesondere die finanziellen Verhältnisse der Menschen ganz unterschiedlich beeinflusst. Die einzelnen Auswirkungen wurden in der DIA-Studie „Gibt es Long Covid beim Sparen und Wohnen?“ beschrieben und analysiert.<sup>5</sup> Als wichtigste Veränderungen wurden dort die

<sup>5</sup> empirica-Studie im Auftrag des DIA (2022). <https://www.dia-vorsorge.de/fokus/dia-studien/corona-jeder-fuenfte-hatte-erhebliche-finanzielle-belastungen/>

Mobilisierung finanzieller Reserven<sup>6</sup>, Einkommensverluste sowie Arbeiten im Homeoffice herauskristallisiert.

**Abbildung 10: Verteilung der Betroffenheitstypen auf Coronatypen**



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Vergleicht man diese Corona-Betroffenheit mit der Betroffenheit von Inflation, sind klare Unterschiede zu erkennen. So kam die DIA-Studie damals zu der Erkenntnis, dass von Einkommensverlusten und/oder finanzieller Mobilisierung vor allem Selbstständige/Freiberufler und damit eher Gutverdiener betroffen waren. Im Homeoffice waren eher urbane, akademisch Geprägte und damit ebenfalls eher die Gutverdiener. Durchgearbeitet ohne Lockdown, aber oft auch ohne Einkommenseinbußen haben dagegen eher Branchen wie das Baugewerbe oder die Pflege und damit tendenziell die Durchschnitts- oder Geringverdiener.

**Wer bei Corona „den Laden am Laufen“ hielt, muss sich bei Inflation eher einschränken**

Ganz anders sind jetzt eher die Durchschnitts- oder Geringverdiener von Inflation stark betroffen, müssen ihren Konsum einschränken und zählen deswegen zu den Angepassten. Diese Gruppe war von Corona-Auswirkungen dagegen nur durchschnittlich betroffen (vgl. Abbildung 10).

Am häufigsten von Corona-Auswirkungen betroffen – und zwar finanziell – waren dagegen die jetzt Anpassungswilligen und damit tendenziell Menschen, die sich der Oberschicht zurechnen. Das mag neben anderen Gründen mitverantwortlich dafür sein, dass

<sup>6</sup> Definition: Antrag auf Sozialleistungen gestellt, Kredit aufgenommen oder vorhandene Ersparnisse aufgebraucht.

sich diese Menschen nun nicht schon wieder einschränken wollen und deswegen nur Absichten zu Konsumeinschränkung äußern.

#### **Wer bei Corona im Homeoffice gespart hat, muss sich jetzt eher nicht einschränken**

Die Nicht-Angepassten schließlich, also Menschen, die sich der Mittel- oder Oberschicht zurechnen, waren von Corona seltener betroffen als andere, vor allem seltener finanziell. Wohl aber waren diese Personen sehr häufig wegen Corona im Homeoffice. Wie aus der DIA-Studie bekannt ist, konnten vor allem diese Menschen während Corona ihre Ersparnisse sogar ausbauen, weil durch das Homeoffice sowie die geschlossenen Geschäfte und Restaurants viele Konsumausgaben weggefallen sind. Auch dies mag mitverantwortlich dafür sein, dass sich diese Teilgruppe wegen Inflation weniger einschränken muss – neben der Tatsache, dass sie eher zu den Durchschnitts- und Gutverdienern zählen.

## **5. Maßnahmen wegen und gegen Inflation**

Einkommen kann zum Sparen oder zum Konsum eingesetzt werden. Inflation bedeutet, dass mit einem fixen Konsumbudget weniger Güter oder Dienstleistungen gekauft werden können – es kommt zu Konsumeinschränkungen. Will man dagegen angehen, muss das Konsumbudget an die Inflation angepasst werden. Dazu kommen grundsätzlich zwei Möglichkeiten in Betracht: Entweder man sucht nach Wegen, das Einkommen zu vergrößern, um so wieder gleich viel konsumieren zu können wie vor der Inflation. Oder man spart weniger, so dass bei unverändertem Einkommen trotz höherer Preise wieder gleich viele Güter oder Dienstleistungen gekauft werden können. Im Extremfall kann „weniger sparen“ dann auch bedeuten, dass vorhandenes Vermögen sogar aufgelöst wird.

Diese Reaktionsmöglichkeiten berücksichtigen allerdings nur den Gegenwartskonsum. Tatsächlich dürften die Planungen teils erheblich vielschichtiger sein. Wer gerade für den Kauf eines Autos anspart oder in der Zukunft andere größere Konsumausgaben erwartet, dem hilft es wenig, wenn seine Maßnahmen nur den Kauf der heute gewünschten Güter ermöglichen. Erwartet man, dass die künftigen Ausgaben ebenfalls inflationsbedingt ansteigen, dann muss heute wegen der Inflation nicht weniger, sondern im Gegenteil sogar mehr gespart werden. Das betrifft insbesondere auch das sehr langfristige Sparen für die eigene Altersvorsorge (vgl. dazu Kapitel 6).

Damit wird deutlich: Beim Einkommen ist die Richtung der mikroökonomischen Reaktionen auf Inflation recht eindeutig: höhere Preise erfordern mehr Einkommen. Beim Sparen ist dies aber keineswegs so: zur Stabilisierung des Gegenwartskonsums müsste weniger gespart werden, zum Erhalt des Realwertes des zukünftigen Konsums müsste mehr gespart werden. Sparen ist eben streng genommen nichts anderes als zukünftiges Konsumieren.<sup>7</sup>

Trotzdem ist es aufschlussreich, wer überhaupt Versuche unternimmt, sein Einkommen zu vergrößern. Noch relevanter ist dann, wer wegen der Inflation weniger und wer deswegen mehr spart. Die Antworten finden sich in den folgenden Abschnitten. Dabei wird ergänzend auch ein kurzer Blick auf den makroökonomischen Zusammenhang von Inflation und Sparen geworfen.

---

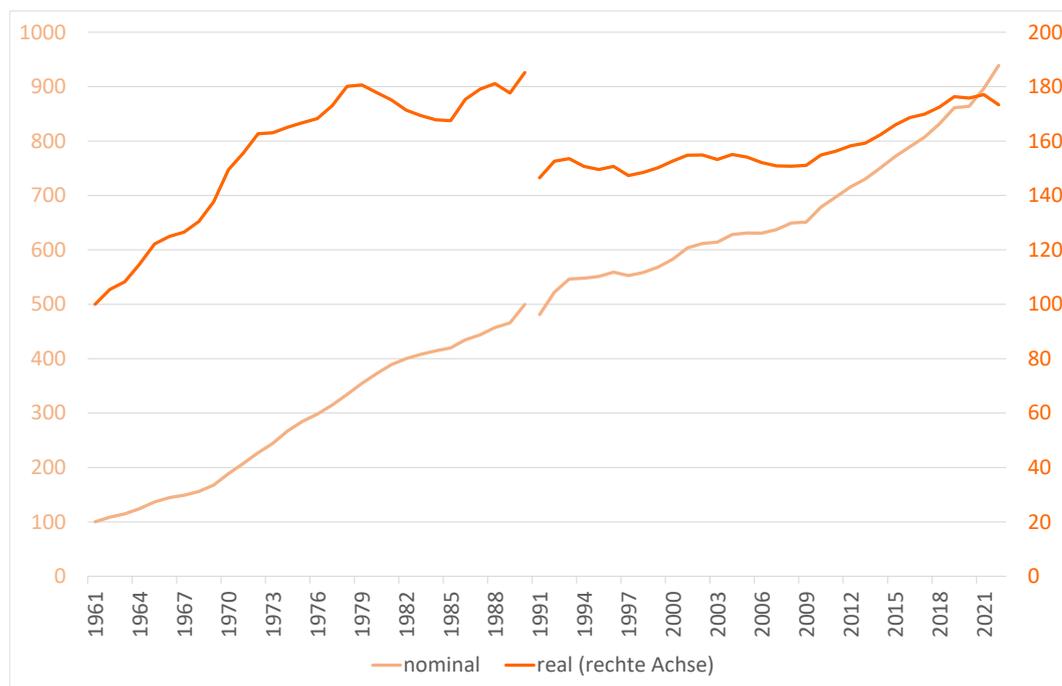
<sup>7</sup> Ausnahmen bilden allenfalls beabsichtigte Erbschaften

### 5.1 Mehr Einkommen

Aus der Vergangenheit ist bekannt, dass Inflation immer auch zu höheren Lohnforderungen geführt hat. Tatsächlich sind die realen Einkommen in langfristiger Perspektive gestiegen (vgl. Abbildung 11). Gleichwohl gab es immer auch Perioden mit real sinkenden oder stagnierenden Einkommen. Diese „kurzen“ Fristen sind Gegenstand der Untersuchung in diesem Abschnitt.

**Abbildung 11: Nettolöhne und -gehälter 1961-2022 (Index 1961=100)**

Ab 1991 Deutschland, davor Westdeutschland



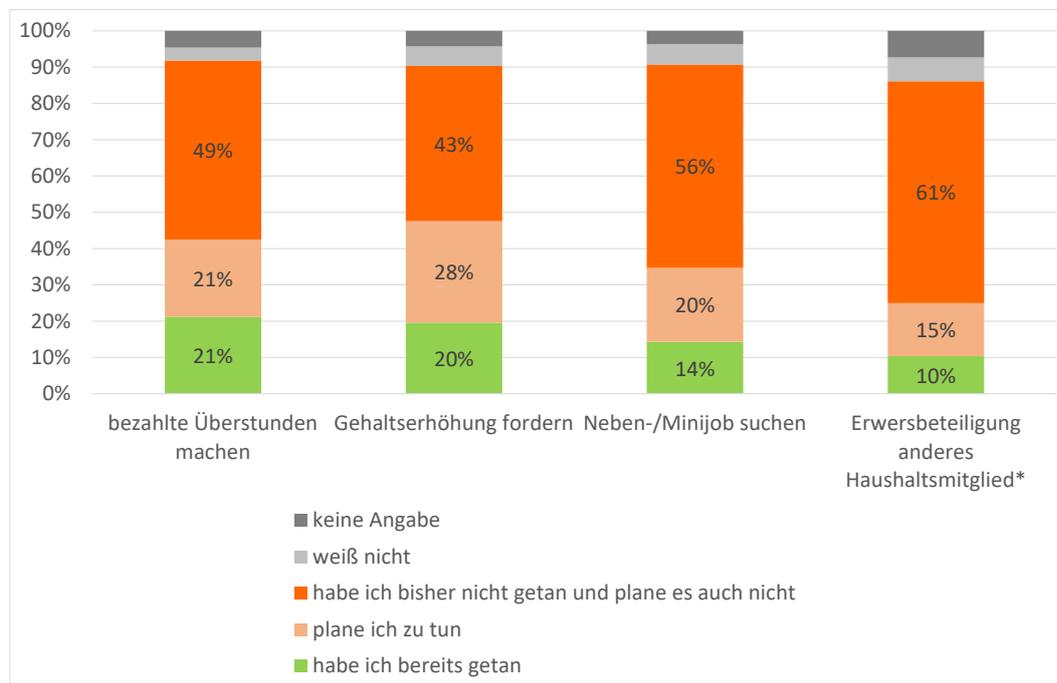
Quelle: Deutsche Bundesbank; eigene Berechnung

empirica

Knapp jeder dritte Befragte hat aufgrund der aktuellen Inflation bereits versucht, sein Einkommen zu verbessern (31 %). Am häufigsten geschah dies durch bezahlte Überstunden (21 %; vgl. grüner Säulenteil in Abbildung 12) oder Gehaltsforderungen (20 %). Etwas seltener werden dazu Nebenjobs angenommen (14 %), zuweilen haben auch andere Haushaltsmitglieder ihre Erwerbsbeteiligung ausgeweitet (10 %). Die Mehrheit aller Befragten hat solche Maßnahmen allerdings bisher nicht unternommen (49 % bis 61 %) oder plant dies allenfalls (15 % bis 28 %).

### Abbildung 12: Maßnahmen zur Verbesserung des Einkommens

F19: Welche der folgenden Maßnahmen haben Sie aufgrund der Inflation bereits unternommen, um Ihr Einkommen zu verbessern bzw. welche Maßnahmen planen Sie?



\*Mehrarbeit oder Wiedereinstieg ins Berufsleben durch den Partner bzw. ein anderes Haushaltsmitglied

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

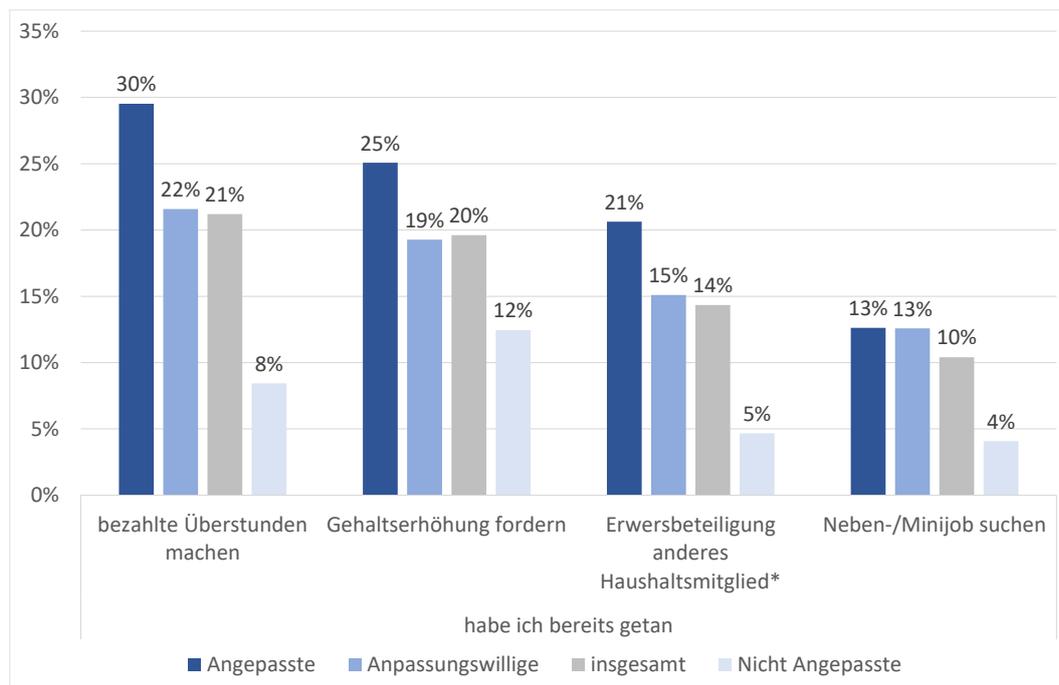
Aufschlussreicher als die Frage, wie viele Personen bereits Maßnahmen zur Verbesserung des Einkommens realisiert haben, ist jedoch die Frage, welche Personen hier vorwiegend aktiv geworden sind. Demnach haben vor allem diejenigen nach neuen Einkommensquellen gesucht, die ihren Konsum auch schon angepasst haben (vgl. Abbildung 13). Offenbar geht es bei der Inflationsbekämpfung auf Ebene der privaten Haushalte also nicht um ein entweder Konsum einschränken oder Einkommen erhöhen, sondern vielmehr um ein sowohl als auch – wobei Ausgaben sofort gekürzt, aber Einnahmen allenfalls mittelfristig erhöht werden können.

So haben nicht nur die Angepassten weit überdurchschnittlich häufig auch Maßnahmen zur Einkommenssteigerung eingeleitet, sondern gleichzeitig haben auch die Nicht-Angepassten solche Maßnahmen nur weit unterdurchschnittlich häufig in Betracht gezogen. Zur Erinnerung: Die Angepassten zählen sich im Gegensatz zu den Nicht-Angepassten selbst eher zur Unterschicht. Gerade in den unteren Einkommensklassen führen schon kleinere Preiserhöhungen zu sofortigen Konsumeinschränkungen.

### Abbildung 13: Verbesserung des Einkommens – Betroffenheitstypen

F19: Welche der folgenden Maßnahmen haben Sie aufgrund der Inflation bereits unternommen, um Ihr Einkommen zu verbessern bzw. welche Maßnahmen planen Sie?

Kombination von F19 „habe ich bereits getan“ mit Betroffenheitstypen



\*Mehrarbeit oder Wiedereinstieg ins Berufsleben durch den Partner bzw. ein anderes Haushaltsmitglied

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Bleibt noch die Frage zu klären, ob die Maßnahmen zur Einkommenssteigerung ausreichen, um die Auswirkungen der Inflation zu eliminieren. Auf den ersten Blick sieht die Antwort recht positiv aus. Insgesamt erwartet weniger als die Hälfte aller Befragten in den kommenden zwölf Monaten Einkommenssteigerung (41 %; vgl. hellbraune Linien und Säulen in Abbildung 14). Anders bei den Befragten mit realisierten Maßnahmen: hier ist mehr als die Hälfte optimistisch. Dabei ist der Optimismus bei Überstunden am geringsten ausgeprägt (51 % erwarten Einkommenssteigerung), höher fällt er dagegen bei Nebenjobs (55 %), Mehrarbeit des Lebenspartners (57 %) oder Gehaltsforderungen (62 %) aus.

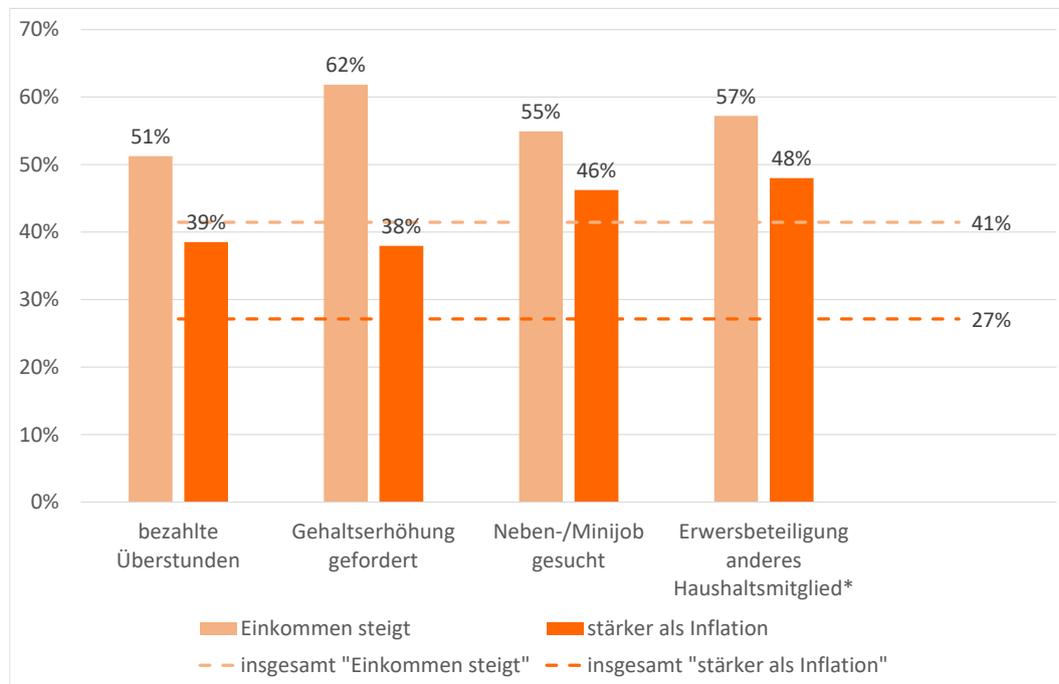
### Abbildung 14: Einkommenserwartungen bei realisierten Maßnahmen

F19: Welche der folgenden Maßnahmen haben Sie aufgrund der Inflation bereits unternommen, um Ihr Einkommen zu verbessern bzw. welche Maßnahmen planen Sie?

F16: Wie wird sich Ihr Einkommen in den kommenden zwölf Monaten voraussichtlich entwickeln?

F17: Wie wird sich Ihr Einkommensanstieg voraussichtlich zur Inflationsrate verhalten?

Kombination F19 „habe ich bereits getan“ mit F16 „deutlich/etwas steigen“ und F17 „höher als Inflationsrate“



\*Mehrarbeit oder Wiedereinstieg ins Berufsleben durch den Partner bzw. ein anderes Haushaltsmitglied

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Allerdings sind die Auswirkungen der Inflation noch lange nicht bekämpft, nur weil das Einkommen ansteigt. Die entscheidendere Frage ist vielmehr, ob das Einkommen stärker als die Inflation steigt. Hier fällt der Optimismus schon wieder geringer aus. Insgesamt erwartet nur etwa jeder Vierte reale Einkommenssteigerungen (27 %; vgl. orange Linien und Säulen in Abbildung 14). Wer Maßnahmen realisiert hat, die das Einkommen erhöhen, ist zwar wiederum optimistischer, aber die Mehrheit geht selbst dann nicht von einer vollständigen Kompensation der Inflation aus. Dabei ist der Optimismus nunmehr bei Gehaltsforderungen am geringsten ausgeprägt (nur 38 % erwarten reale Einkommenssteigerung), unwesentlich höher fällt er dagegen bei Überstunden aus (39 %) und lediglich bei Nebenjobs (46 %) oder Mehrarbeit des Lebenspartners (48 %) erwartet knapp die Hälfte eine reale Kompensation. So gesehen verwundert es wenig, dass vor allem Personen, die sich der Unterschicht zurechnen, beides anstreben: Einschränkungen in den Konsumausgaben und neue Einkommensquellen erschließen.

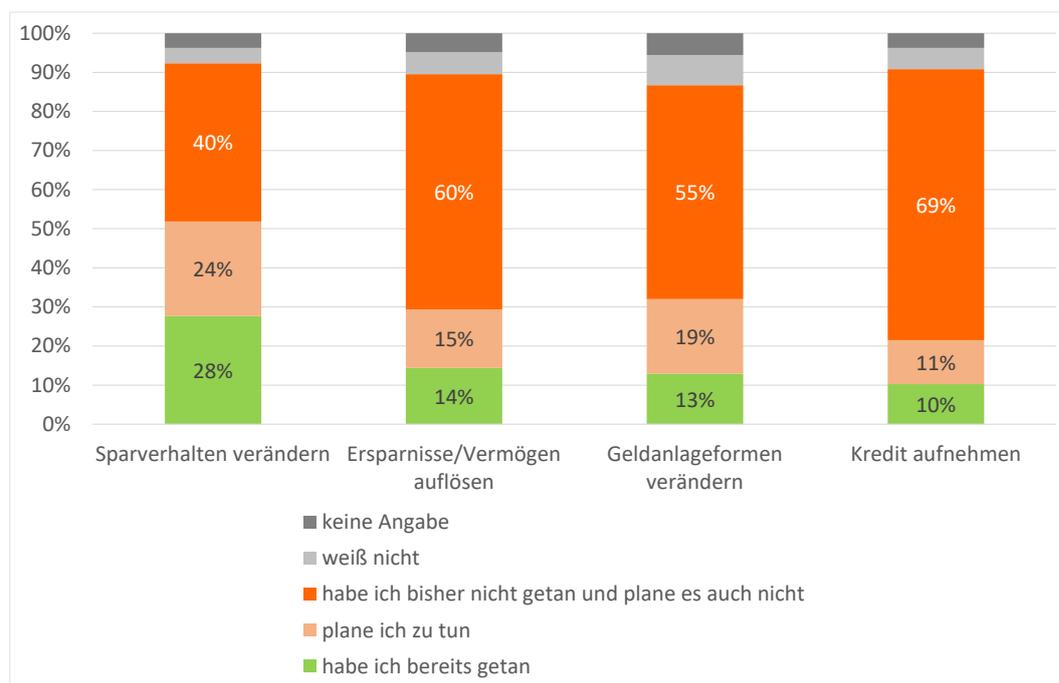
### 5.2 Mehr oder weniger und anders sparen

Was ist rational bei Inflation: Mehr sparen oder weniger sparen? Die Antwort hängt nicht zuletzt auch von den Sparzielen ab. Wer eher nur spart, was am Monatsende übrigbleibt (Residualsparen), wird bei steigenden Preisen wohl weniger übrighaben und entsprechend weniger sparen, Ersparnisse auflösen oder sogar Kredite aufnehmen. Ähnliches gilt

für Personen mit hoher Gegenwartspräferenz, denen die Stabilität des heutigen Konsums wichtiger ist als zukünftige Konsummöglichkeiten. Ganz anders sieht es aus bei denjenigen, die gezielt auf größere Anschaffungen in der Zukunft ansparen oder privat fürs Alter vorsorgen. Hier ist klar, dass die künftigen Ausgaben inflationsbedingt höher sein werden, folglich muss auch heute eher mehr gespart werden. Unterstellt man darüber hinaus, dass Menschen bei höheren Zinsen mehr sparen, dann finden sich weitere Gründe, warum bei Inflation und (dadurch meist nominal) höheren Zinsen mehr gespart wird. Allerdings ergibt sich daraus keine rationale Begründung, denn real sind die Zinsen bei Inflation meist eben nicht höher – man muss hier also eine gewisse Geldillusion<sup>8</sup> unterstellen.

**Abbildung 15: Inflationsbedingte Verhaltensänderungen in Finanzbelangen**

F20: Inwiefern haben Sie Ihr Verhalten in folgenden Finanzbelangen aufgrund der Inflation verändert bzw. planen dies zu tun?



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Auf jeden Fall zeigen die Analysen der Fragen zum Sparverhalten, dass Verhaltensänderungen in Finanzbelangen als Reaktion auf die Inflation etwas häufiger zu beobachten sind als bei der Einkommenserzielung. So haben 40 % der Befragten bereits entsprechende Maßnahmen eingeleitet – beim Einkommen waren es nur 31 % (vgl. Abschnitt 5.1). Im Hinblick auf einzelne Maßnahmen zeigt sich jedoch auch hier eine nicht unerhebliche Differenzierung. So wird am häufigsten von Veränderungen im Sparverhalten berichtet (28 %; vgl. Abbildung 15). Seltener dagegen wurden bereits Ersparnisse aufgelöst (14 %), Geldanlageformen verändert (13 %) oder gar Kredite aufgenommen (10 %). Gleichwohl hat die Mehrheit aller Befragten auch solche Maßnahmen bisher noch nicht unternommen (40 % bis 69 %) oder plant dies allenfalls (11 % bis 24 %).

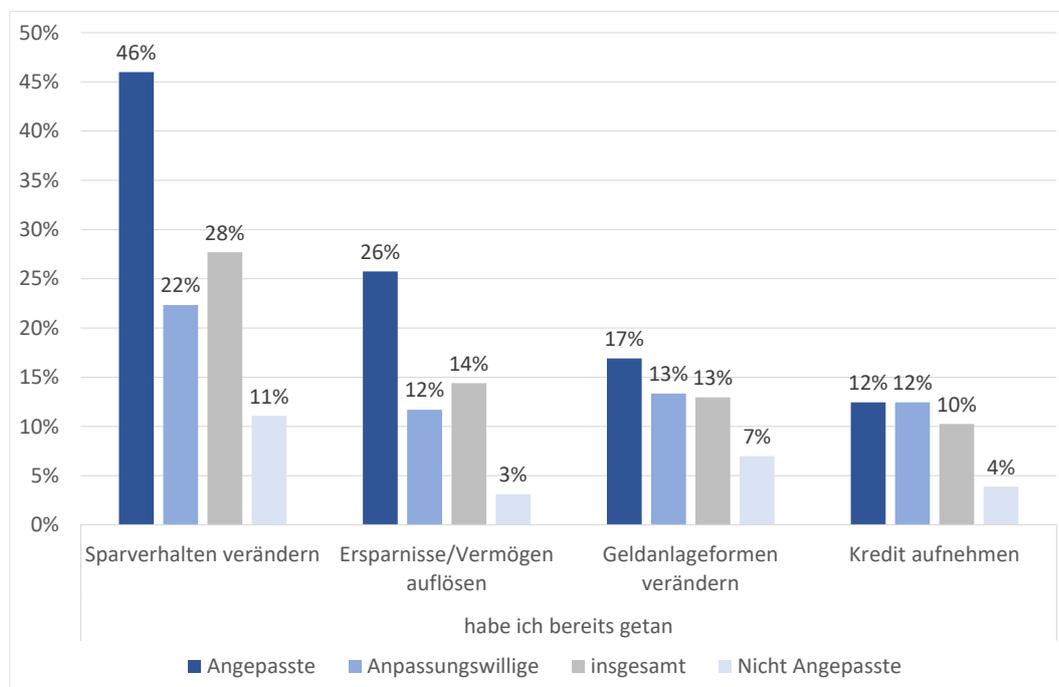
<sup>8</sup> Geldillusion liegt vor, wenn sich Personen oder Einrichtungen in ihrem wirtschaftlichen Verhalten nicht nach dem realen Wert des Geldes richten, sondern an dessen nominalem Wert orientieren.

Aufschlussreicher als die Frage, wie viele Personen bereits Verhaltensänderungen in Finanzbelangen realisiert haben, ist jedoch wieder die Frage, welche Personen hier vorwiegend aktiv geworden sind. Hier zeigen sich durchaus Unterschiede gegenüber den Maßnahmen zur Einkommensverbesserung. So offenbaren zwar vor allem diejenigen Verhaltensänderungen, die ihren Konsum auch schon angepasst haben (vgl. Abbildung 16). Dies betrifft allerdings nur das „veränderte Sparverhalten“ und „Ersparnisse auflösen“. Die „Geldanlageform“ haben die Angepassten auch nicht signifikant öfter verändert als die Anpassungswilligen; dasselbe betrifft die Aufnahme von Krediten. Wohl aber sind bei den Nicht-Angepassten all diese Veränderungen weit unterdurchschnittlich oft zu beobachten. Dabei kann natürlich auch eine Rolle spielen, dass die Angepassten kaum Anlageformen haben, die sie verändern könnten, oder dass für sie eine Kreditaufnahme schwieriger ist als für die Nicht-Angepassten.

**Abbildung 16: Wer hat Verhaltensänderungen bereits realisiert? – Konsumtypen**

F20: Inwiefern haben Sie Ihr Verhalten in folgenden Finanzbelangen aufgrund der Inflation verändert bzw. planen dies zu tun?

Kombination von F20 „habe ich bereits getan“ mit Betroffenheitstypen



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Noch klarer lässt sich die Gruppe mit Verhaltensänderungen in Finanzbelangen eingrenzen, wenn die unterschiedlichen Spartypen betrachtet werden. So sind es bei allen vier betrachteten Änderungen die sehr Sparsamen, die überdurchschnittlich häufig ihr Finanzverhalten der Inflation angepasst haben – und damit vorwiegend Mieter oder Frauen sowie vorwiegend Personen, die sich eher der Unterschicht zurechnen. Lediglich die etwas pauschale Frage zu verändertem Sparverhalten beantworten auch andere Spartypen recht häufig mit ja.

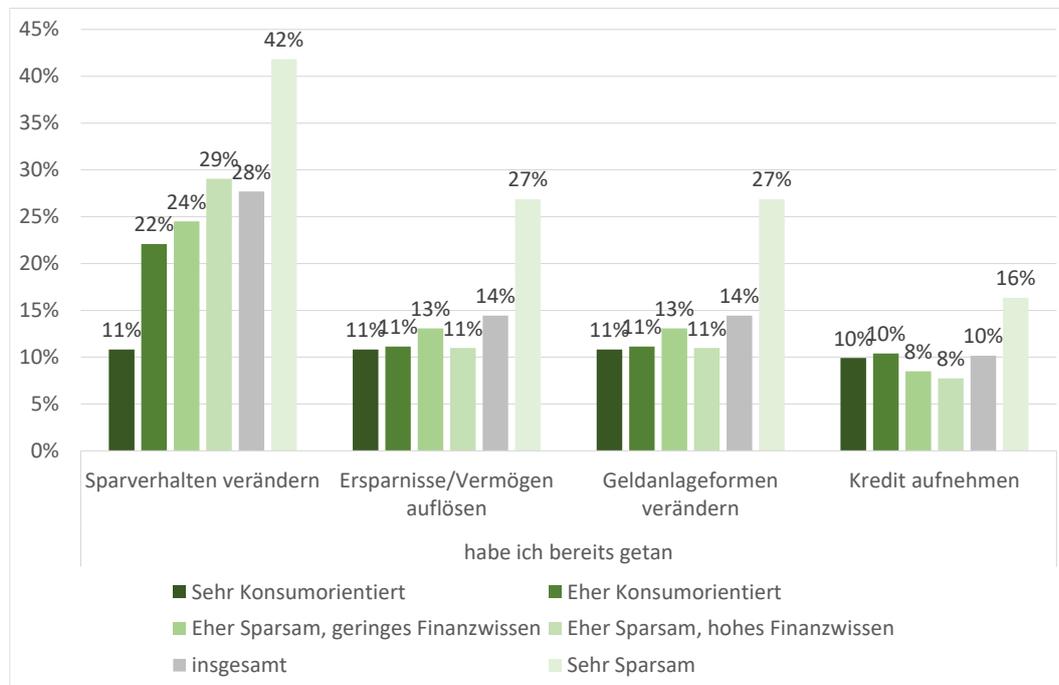
Damit stellt sich die Frage, was genau unter verändertem Sparverhalten verstanden wird. Das wird in Abschnitt 5.2.2 diskutiert. Im Anschluss wird in Abschnitt 5.2.3 analysiert, was unter veränderten Geldanlageformen verstanden wird. Zuvor soll jedoch ein Blick auf die

aggregierte Sparquote einordnen, welche gesamtwirtschaftlichen Veränderungen der Inflation auf die Sparquote zu erwarten sind (Abschnitt 5.2.1).

### Abbildung 17: Wer hat Verhaltensänderungen bereits realisiert? – Spartyen

F20: Inwiefern haben Sie Ihr Verhalten in folgenden Finanzbelangen aufgrund der Inflation verändert bzw. planen dies zu tun?

Kombination von F20 „habe ich bereits getan“ mit Spartyen



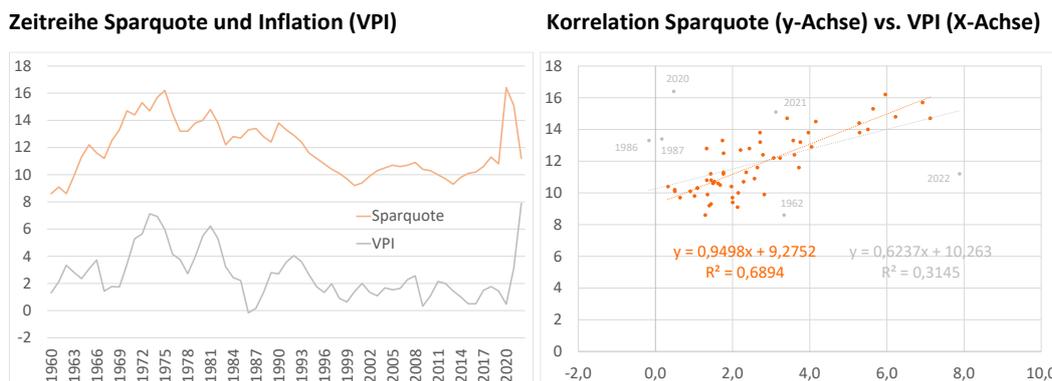
Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

#### 5.2.1 Exkurs: Steigt oder fällt die aggregierte Sparquote bei Inflation?

Auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene korreliert die Sparquote eher positiv als negativ mit der Inflation (vgl. Abbildung 18 links). Im Zeitraum 1960 bis 2022 ergäbe eine lineare Regression einen positiven Zusammenhang ( $R^2=31\%$ ), eine einfache Schätzformel für die aggregierte Sparquote wäre demnach: rund 10,3 % vom Einkommen zzgl. etwa zwei Drittel der jeweiligen Inflationsrate (vgl. hellgraue Formel in Abbildung 18 rechts). Allerdings sind z. B. die Coronajahre verzerrt, da hier unabhängig von der Inflation wegen fehlender Konsummöglichkeiten „ungewollt“ mehr gespart wurde (Lockdown-Effekt; 2020-22). Lässt man zudem drei weitere Jahre mit Ausreißern außen vor (1962, 1986 und 1987), dann ergäbe eine lineare Regression einen noch deutlicheren positiven Zusammenhang ( $R^2=69\%$ ), eine einfache Schätzformel für die aggregierte Sparquote wäre nun: rund 9,3 % vom Einkommen zzgl. 95 % der jeweiligen Inflationsrate (vgl. orange Formel in Abbildung 18 rechts).

**Abbildung 18: Aggregierte Sparquote und Inflation 1960-2022**



Quelle: Deutsche Bundesbank (Sparquote), destatis (Verbraucherpreisindex); eigene Berechnung **empirica**

Unklar ist a priori, ob dieser Zusammenhang kausal bestimmt ist. Außerdem gibt es weitere Einflussfaktoren auf gesamtwirtschaftlicher Ebene. Dazu zählen etwa das Einkommen (BIP und Arbeitslosenquote), die realen oder nominalen Zinsen sowie veränderte Präferenzen resp. Sparmotive. Relevante Sparmotive sind u. a. Ansparen für hohe Konsumausgaben (insbesondere Eigenkapital für Wohneigentum und damit veränderte Immobilienpreise) oder private Altersvorsorge und damit etwa (veränderte) staatliche Sparförderung (WoP, ASZ, Riester, Rürup), wahrgenommene Unsicherheit der gesetzlichen Rente oder ein veränderter Anteil Selbstständiger.

**Zusammenhänge auf der Mikroebene sind relevant**

Die genauen Zusammenhänge und die Reaktion unterschiedlicher Haushaltstypen lassen sich jedoch nicht auf der gesamtwirtschaftlichen Makroebene beschreiben. Vielmehr müssen dazu Mikrodaten einzelner Haushalte bzw. Personen ausgewertet werden. Das hat auch die DIA-Studie „Gibt es Long Covid beim Sparen und Wohnen?“ von empirica gezeigt.<sup>9</sup> Die folgenden Unterabschnitte zeigen die Ergebnisse im Hinblick auf die Inflation.

**5.2.2 Bei Inflation wird eher mehr gespart**

Das „Sparverhalten ändern“ ist die mit Abstand häufigste Reaktion, die als Maßnahme in Finanzbelangen angegeben wird (vgl. Abbildung 15). Aber was genau bedeutet dies? Sparen die Personen wegen der Inflation jetzt mehr oder weniger als zuvor? Die Antwort ist zunächst etwas unbefriedigend, denn sie ist keineswegs eindeutig: Von denen, die ihr Sparverhalten geändert haben oder dies planen, gibt ein Drittel an, jetzt weniger zu sparen (14 % sogar deutlich). Allerdings geben die anderen zwei Drittel an, jetzt mehr zu sparen (21 % sogar deutlich, vgl. Abbildung 19).

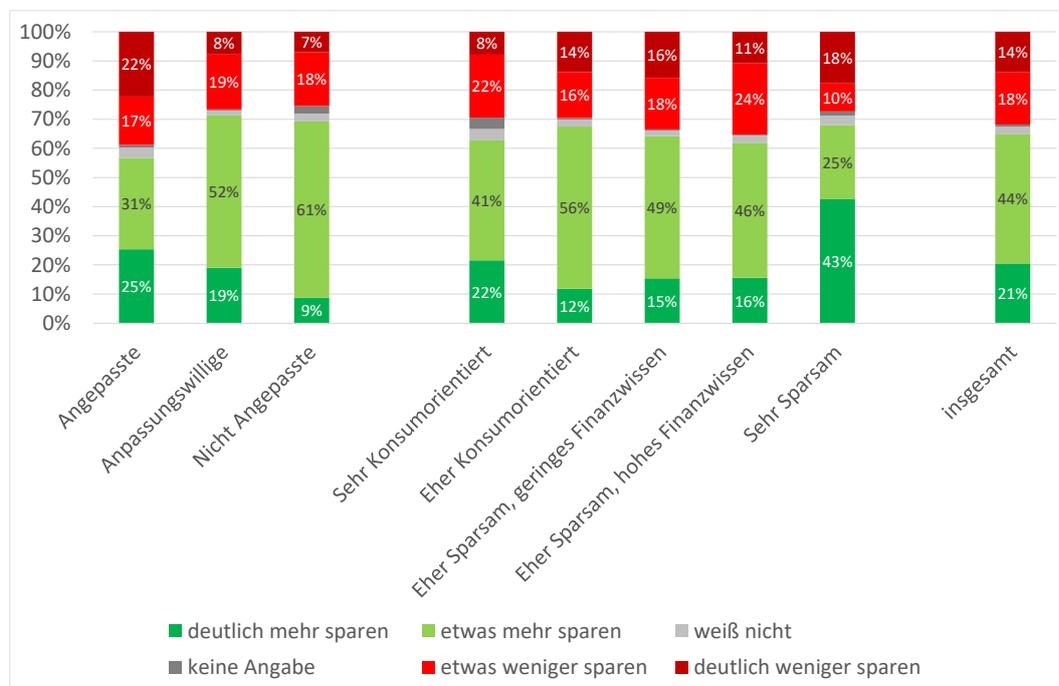
<sup>9</sup> empirica-Studie im Auftrag des DIA (2022). <https://www.dia-vorsorge.de/fokus/dia-studien/corona-jeder-fuenfte-hatte-erhebliche-finanzielle-belastungen/>

### Abbildung 19: Wird bei Inflation mehr oder weniger gespart?

F20: Inwiefern haben Sie Ihr Verhalten in folgenden Finanzbelangen aufgrund der Inflation verändert bzw. planen dies zu tun?

F21: Wie haben Sie Ihr Sparverhalten an die Inflation angepasst bzw. wie planen Sie dies zu tun? (nur falls F20 Sparverhalten verändern = bereits getan, geplant)

Kombination von „Sparverhalten verändert“ (F20) „bereits getan/geplant“ mit F21 (mehr/weniger sparen) und Betroffenheits- sowie Spartypen



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Nun könnte man meinen, dass vor allem diejenigen „deutlich weniger“ sparen, die ihren Konsum bereits eingeschränkt haben – also die Angepassten. Dies ist zwar so (22 % ggü. 14 % insgesamt), aber in dieser Gruppe gibt es ebenfalls überdurchschnittlich viele, die nun „deutlich mehr“ sparen (25 % ggü. 21 % insgesamt). Klarer wird das Ergebnis, wenn man anstelle der Konsumtypen die Spartypen betrachtet. Dort sind es vor allem die sehr Sparsamen, die angeben, jetzt „deutlich mehr“ zu sparen. Allerdings wissen wir oder vermuten wir aus den vorhergehenden Auswertungen, dass „mehr sparen“ in dieser Gruppe eher im Sinne von „den Gürtel enger schnallen“ und damit „weniger konsumieren“ gemeint ist. Wenn dies zutrifft, dann ist die folgende Interpretation erlaubt: Angepasste und sehr Sparsame fahren ihre laufenden Ersparnisse bei Inflation zurück, während andere Personen zum Teil zumindest „etwas (!) mehr“ sparen, aber auf jeden Fall seltener „deutlich (!) weniger“ sparen.

### Abbildung 20: Wer mehr spart, spart auch langfristiger

F20: Inwiefern haben Sie Ihr Verhalten in folgenden Finanzbelangen aufgrund der Inflation verändert bzw. planen dies zu tun?

F21: Wie haben Sie Ihr Sparverhalten an die Inflation angepasst bzw. wie planen Sie dies zu tun? (nur falls F20 Sparverhalten verändern = bereits getan, geplant)

F22: Wie haben Sie die Lang- bzw. Kurzfristigkeit Ihrer Geldanlageform an die Inflation angepasst bzw. wie planen Sie dies zu tun? (nur falls F20 Geldanlageformen verändern = bereits getan, geplant)

Kombination von „Sparverhalten verändert“ (F20) „bereits getan/geplant“ mit F21 (mehr/weniger sparen) und F22 (lang-/kurzfristiger sparen)

	langfristiger anlegen	weder noch	kurzfristiger anlegen	weiß nicht/ keine Angabe	Insgesamt
mehr sparen	60%	18%	16%	6%	100%
weniger sparen	24%	32%	36%	8%	100%
weiß nicht/keine Angabe	7%	27%	40%	27%	100%
Insgesamt	49%	22%	22%	7%	100%

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Tatsächlich geben Befragte, die wegen der Inflation „mehr sparen“ auch eher an, wegen der Inflation „langfristiger“ zu sparen (60 % ggü. 49 % insgesamt). Demgegenüber sagen diejenigen, die wegen der Inflation „weniger sparen“ auch eher, dass sie wegen der Inflation „kurzfristiger“ sparen (36 % ggü. 22 % insgesamt). Dies bestätigt den vermuteten Zusammenhang zwischen Inflation und Sparzielen: Wer bewusst langfristig spart (für größere Ausgaben oder Erwerb Wohneigentum), wird bei Inflation eher mehr sparen, um sein Ziel auch dann noch erreichen zu können. Wer dagegen eher den heutigen Konsum im Blick hat, der spart eher kurzfristiger und bei Inflation dann eher auch weniger als ohne Inflation. Insgesamt aber gibt es mehr Menschen, die bei Inflation mehr sparen, was die positive Korrelation im aggregierten Sparen erklärt (vgl. Abbildung 18).

#### 5.2.3 Bei Inflation wird langfristiger, aber eher auch sicherer angelegt

Neben dem „Sparverhalten verändern“ (52 %; vgl. Abbildung 15) ist die „Geldanlageform verändern“ (32 %) die zweithäufigste Reaktion auf Inflation, die als Maßnahme in Finanzbelangen angegeben wird – zumindest dann, wenn man bereits umgesetzte Veränderungen und geplante Veränderungen zusammen berücksichtigt. Aber was genau verbirgt sich dahinter? Legen die Personen wegen der Inflation jetzt langfristiger oder kurzfristiger an und entscheiden sie sich nun eher für mehr oder für weniger Risiko? Auch hier fällt die Antwort unbefriedigend aus, denn sie ist auf den ersten Blick weder eindeutig noch konsistent: Von denen, die ihre Geldanlageform verändert haben oder dies planen, gibt knapp die Hälfte an, jetzt langfristiger zu sparen (47 % ggü. 22 % kurzfristiger; vgl. Abbildung 22), aber ein gutes Drittel legt jetzt auch sicherer an (36 % ggü. 31 % risikofreudiger, vgl. Abbildung 23).

A priori können alle Reaktionen rational sein. Wer inflationsbedingt noch steigende Zinsen erwartet, wird zunächst eher kurzfristiger anlegen – das betrifft dann eher die sicherheitsorientierten Anleger, die nicht in Aktien investieren. Wer dagegen mit seiner Anlageform positive reale Renditen erwirtschaften will, wird eher risikoreicher anlegen – das sollte dann zwecks Risikominimierung aber eher langfristiger erfolgen. Tatsächlich geben

Befragte, die wegen der Inflation „langfristiger“ anlegen, auch eher an, wegen der Inflation „risikofreudiger“ anzulegen (47 % ggü. 31 % insgesamt). Demgegenüber sagen diejenigen, die wegen der Inflation „kurzfristiger“ anlegen, auch eher, dass sie wegen der Inflation „sicherer“ anlegen (60 % ggü. 36 % insgesamt). Dies bestätigt den vermuteten Zusammenhang zwischen Inflation und Geldanlageform: Wer bei Inflation bewusst langfristiger spart, wird eher auch risikoreicher anlegen. Wer dagegen auch bei Inflation eher kurzfristiger spart, wird eher auch mehr auf Sicherheit achten (vgl. Abbildung 21). Aber welche Spar- oder Konsumtypen reagieren nun auf welche Weise?

**Abbildung 21: Wer langfristiger spart, spart auch risikofreudiger**

F20: Inwiefern haben Sie Ihr Verhalten in folgenden Finanzbelangen aufgrund der Inflation verändert bzw. planen dies zu tun?  
 F22: Wie haben Sie die Lang- bzw. Kurzfristigkeit Ihrer Geldanlageform an die Inflation angepasst bzw. wie planen Sie dies zu tun? (nur falls F20 Geldanlageformen verändern = bereits getan, geplant)  
 F23: Wie haben Sie das Risiko Ihrer Geldanlageform an die Inflation angepasst bzw. wie planen Sie dies zu tun? (nur falls F20 Geldanlageformen verändern = bereits getan, geplant)  
 Kombination von „Geldanlageform verändert“ (F20) „bereits getan/geplant“ mit F22 (lang-/kurzfristiger sparen) und F23 (risikofreudiger/sicherer)

	risiko freudi- ger anlegen	weder noch	sicherer anlegen	weiß nicht/ keine Angabe	Insgesamt
langfristiger anlegen	47%	24%	27%	2%	100%
weder noch	20%	45%	30%	4%	100%
kurzfristiger anlegen	16%	21%	60%	3%	100%
weiß nicht/keine Angabe	2%	12%	46%	39%	100%
Insgesamt	31%	28%	36%	5%	100%

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

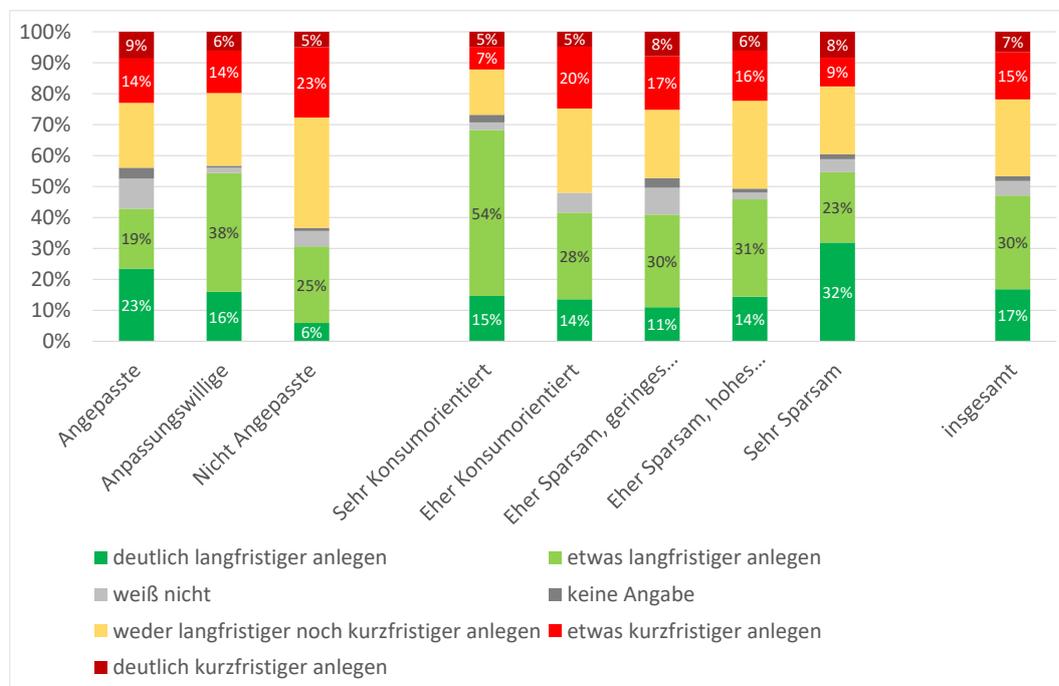
Tatsächlich sind zwei Gruppen auszumachen, die angeben, wegen der Inflation (eher) langfristiger zu sparen: Die erste Gruppe legt „deutlich langfristiger“ an, dazu gehören mal wieder die Angepassten und die sehr Sparsamen (vgl. Abbildung 22). Beide zählen sich selbst eher zur Unterschicht und bezeichnen sich auch eher als vorausplanend. Allerdings legen die Angepassten auch „deutlich sicherer“ an, während die sehr Sparsamen „deutlich risikoreicher“ anlegen (vgl. Abbildung 23). Dies mag damit zusammenhängen, dass sich die Angepassten – im Unterschied zu den sehr Sparsamen – eher als vorsichtig bezeichnen und oft auch schon im Rentenalter sind. Zusammenfassend könnte man es so auf den Punkt bringen, dass diejenigen, die schon ihren Konsum einschränken mussten und keinen allzu langen Anlagehorizont mehr haben, nicht auch noch riskieren wollen, ihr Geld risikoreicher anzulegen. Dies könnte also den Widerspruch von langfristig und dennoch sicherer erklären. Demgegenüber sind die sehr Sparsamen konsistenter und legen nicht nur langfristig, sondern dazu passend auch risikoreicher an.

### Abbildung 22: Wird bei Inflation lang- oder kurzfristiger angelegt

F20: Inwiefern haben Sie Ihr Verhalten in folgenden Finanzbelangen aufgrund der Inflation verändert bzw. planen dies zu tun?

F22: Wie haben Sie die Lang- bzw. Kurzfristigkeit Ihrer Geldanlageform an die Inflation angepasst bzw. wie planen Sie dies zu tun? (nur falls F20 Geldanlageformen verändern = bereits getan, geplant)

Kombination von „Geldanlageform verändert“ (F20) „bereits getan/geplant“ mit F22 (lang-/kurzfristiger sparen) und Betroffenheits- sowie Spartyen



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Die zweite Gruppe legt nur „etwas“ langfristiger an, dazu gehören die Anpassungswilligen und die sehr Konsumorientierten. Beide zählen eher zu den jüngeren Altersklassen und bezeichnen sich eher als spontan oder zumindest seltener als vorausschauend. Letzteres erklärt dann wohl auch, warum sie nur „etwas“ langfristiger sparen. Beide legen zudem auch „etwas“ risikoreicher an, was wiederum auf ihr jüngeres Alter zurückzuführen sein könnte, was ihnen noch eine lange Anlageperspektive gibt. Immerhin sind damit beide Typen konsistent in ihrer Entscheidung jeweils „etwas“ langfristiger, aber auch risikoreicher anzulegen.

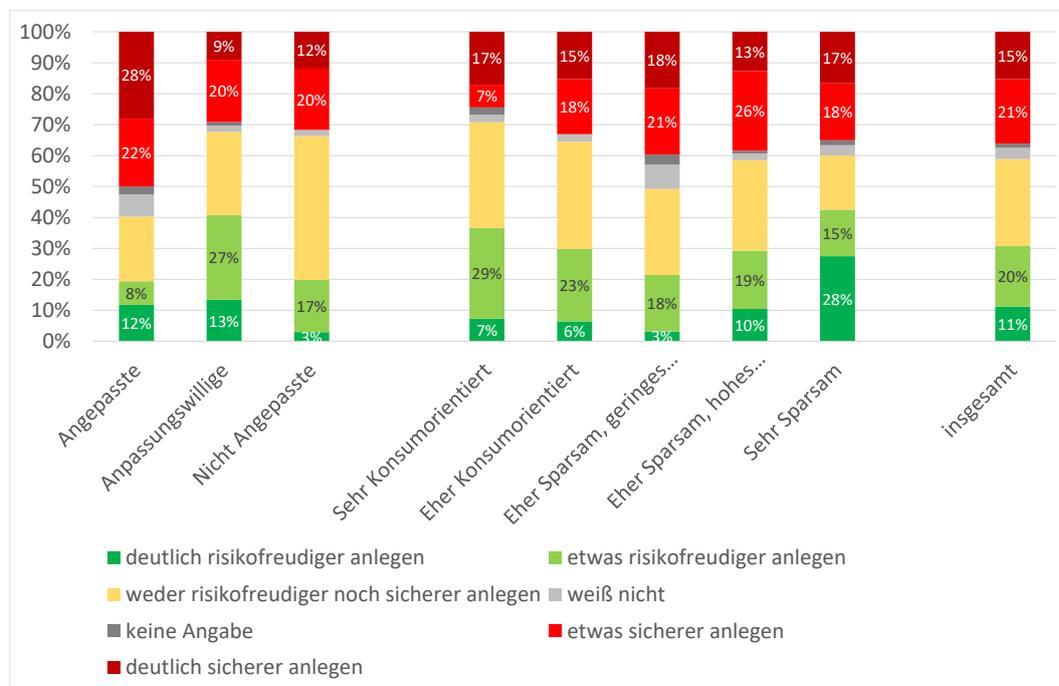
Interessanterweise legen die eher Sparsamen mit hohem Finanzwissen ihr Geld wegen der Inflation nicht auffällig langfristiger oder risikoreicher an – zumal sie sich doch selbst eher als vorausplanend und seltener als vorsichtig bezeichnen. Dies mag damit zusammenhängen, dass sie dies vielleicht schon ohnehin vor der Inflation eher getan haben (vgl. Kapitel 6). Möglich wäre aber auch ein Zusammenhang mit dem hier weit verbreiteten Wohneigentum: Soweit hier für künftige Instandhaltung angespart wird und solange noch Restschulden zu tilgen sind, dürfte es durchaus rational sein, sein Geld nicht allzu risikoreich anzulegen.

### Abbildung 23: Wird bei Inflation risikofreudiger oder sicherer angelegt?

F20: Inwiefern haben Sie Ihr Verhalten in folgenden Finanzbelangen aufgrund der Inflation verändert bzw. planen dies zu tun?

F23: Wie haben Sie das Risiko Ihrer Geldanlageform an die Inflation angepasst bzw. wie planen Sie dies zu tun? (nur falls F20 Geldanlageformen verändern = bereits getan, geplant)

Kombination von „Geldanlageform verändert“ (F20) „bereits getan/geplant“ mit F23 (risikofreudiger/sicherer sparen) und Betroffenheits- sowie Spartyen



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

### 5.3 Sparverträge auflösen oder neu abschließen

Wenn viele Menschen ihre Geldanlageform verändern (wollen) – sei es kurz- vs. langfristiger oder risikoreicher vs. sicherer anzulegen – dann sollte dies auch mit vielen Umschichtungen von Sparverträgen einhergehen. Tatsächlich haben erst relativ wenige schon gehandelt. Wer bereits gehandelt hat, hat jedoch erwartungsgemäß eher „nur“ Geld umgeschichtet – also Sparverträge sowohl aufgelöst als auch gleichzeitig neue abgeschlossen. So gibt jeder vierte Befragte an (26 %; vgl. Abbildung 24), dass er wegen der Inflation bereits Sparverträge aufgelöst hat (12 %) oder dies zumindest plant (15 %). Gleichzeitig gibt aber ebenfalls jede Vierte an (24 %), dass sie wegen der Inflation bereits neue Sparverträge abgeschlossen hat (8 %) oder dies zumindest plant (16 %). Tatsächlich gibt es auch eine sehr große Schnittmenge (16 %), die beides bereits erledigt hat oder zumindest beides plant. Die große Mehrheit von 60 % hat und wird jedoch beides nicht tun, sondern alles beim Alten belassen.

### Abbildung 24: Sparverträge auflösen vs. neue Verträge abschließen

F24: Haben Sie aufgrund der Inflation neue Sparverträge abgeschlossen bzw. planen dies?

F25: Haben Sie aufgrund der Inflation bereits bestehende Sparverträge aufgelöst bzw. planen dies?

Kombination von F24 mit F25

neue Sparverträge abschließen ...	bestehende Sparverträge auflösen ...					Insgesamt
	ja, habe ich bereits	ja, plane ich	nein, weder noch	weiß nicht	keine Angabe	
ja (habe oder plane ich)		16%	8%	0%	0%	24%
...ja, habe ich bereits	4%	1%	3%	0%	0%	8%
...ja, plane ich	2%	8%	5%	0%	0%	16%
nein, weder noch	6%	5%	60%	1%	1%	73%
weiß nicht	0%	0%	1%	0%	0%	2%
keine Angabe	-	0%	0%	0%	1%	2%
Insgesamt	12%	15%	69%	2%	3%	100%
	Summe = 26%					

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

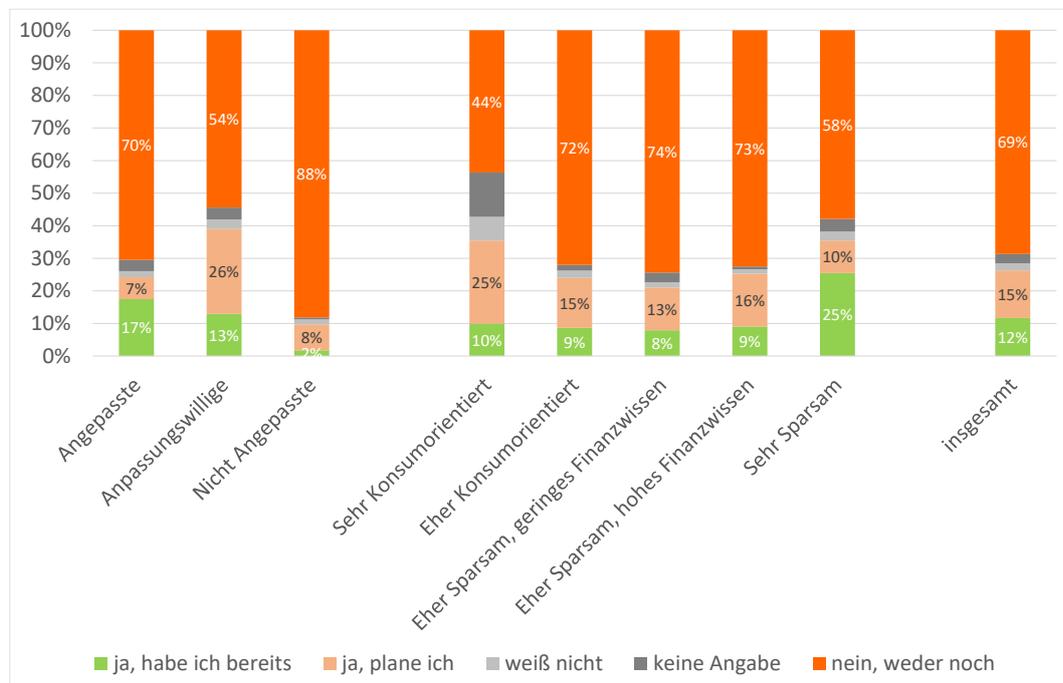
empirica

Nicht überraschend haben vor allem die Angepassten in ihrer Not überdurchschnittlich oft Sparverträge aufgelöst (vgl. Abbildung 25). Ebenso berichten die sehr Sparsamen überdurchschnittlich oft von aufgelösten Sparverträgen.

### Abbildung 25: Werden Sparverträge aufgrund der Inflation aufgelöst?

F25: Haben Sie aufgrund der Inflation bereits bestehende Sparverträge aufgelöst bzw. planen dies?

Kombination von F25 mit Betroffenheits- sowie Spartypen



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

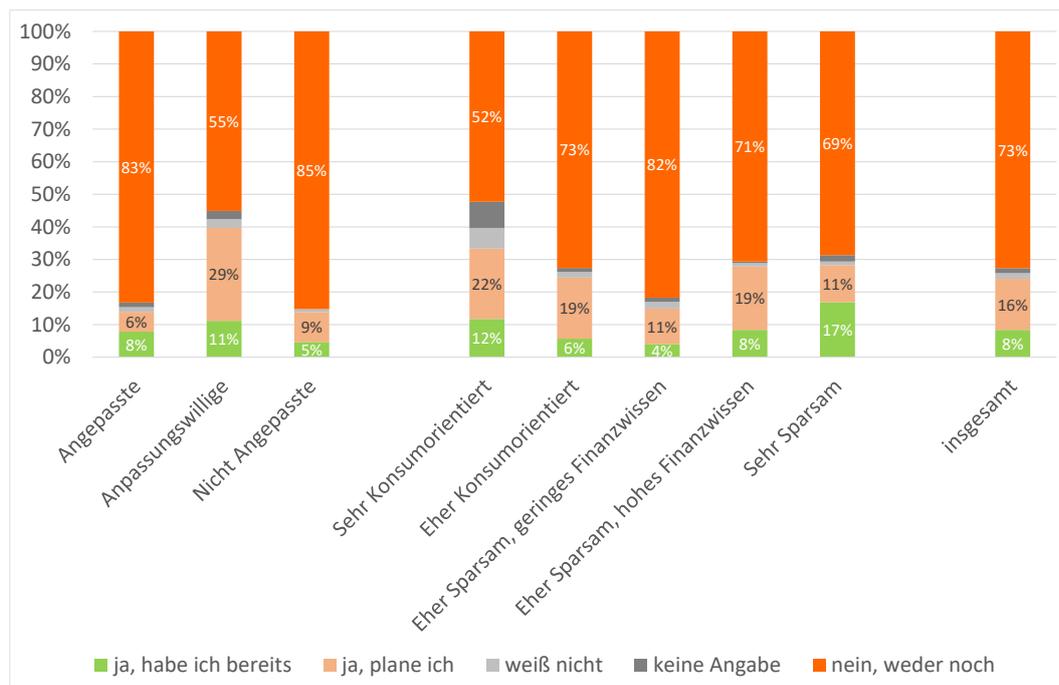
empirica

Anders als die Angepassten berichten die sehr Sparsamen allerdings ebenso überdurchschnittlich häufig über neu abgeschlossene Verträge (vgl. Abbildung 26). Dennoch dürfte

es sich per Saldo auch bei den sehr Sparsamen nicht um reine Umschichtungen handeln – beide Typen melden nämlich weit überdurchschnittlich häufig Vermögensauflösungen (vgl. Abbildung 16 und Abbildung 17). Soweit es dennoch bei Umschichtungen bleibt, wird das Vermögen bei beiden tendenziell langfristiger (vgl. Abbildung 22) und zumindest bei den sehr Sparsamen auch risikofreudiger angelegt (vgl. Abbildung 23).

**Abbildung 26: Werden Sparverträge aufgrund der Inflation neu abgeschlossen?**

F25: Haben Sie aufgrund der Inflation neue Sparverträge abgeschlossen bzw. planen dies?  
Kombination von F25 mit Betroffenheits- sowie Spartytypen



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Wie im vorherigen Abschnitt sticht auch wieder eine zweite Gruppe hervor, wiederum sind es die Anpassungswilligen und die sehr Konsumorientierten – vor allem wenn man die „nur“ geplanten Auflösungen und Neuverträge mit berücksichtigt. Offenbar steht demnach bei den Anpassungswilligen nicht nur die Entscheidung noch aus, ob der Konsum eingeschränkt werden soll, sondern auch die Entscheidung, ob Sparverträge verändert werden sollen. Auf jeden Fall aber wollen beide im Fall der Fälle sowohl alte Verträge kündigen als auch neue abschließen. Dies ist nicht verwunderlich, haben doch die Auswertungen im vorherigen Abschnitt gezeigt, dass vor allem diese beiden Typen ihr Vermögen langfristiger (vgl. Abbildung 22) und auch risikofreudiger anlegen wollen (vgl. Abbildung 23).

**6. Vorsorgesparen und Inflation**

Vorsorge fürs Rentenalter oder andere Fährnisse des Lebens sind eigentlich unter allen ökonomischen Bedingungen immer lohnend. Ausnahmen gelten allenfalls für Personen in der Armutsfalle. Wer also erwartet, später ohnehin auf Grundsicherung angewiesen zu sein, für den lohnt auch keine private Vorsorge, die dann bis auf kleinere Freibeträge eins zu eins auf die Höhe der Grundsicherung angerechnet wird. In einer anderen, aber auch

nur temporären Armutsfalle stecken Auszubildende und Studierende. Hier ist es aufgrund der niedrigen, aber künftig erheblich höheren Einkommen ebenfalls (noch) nicht ratsam, bereits umfangreich vorzusorgen.

Für alle anderen jedoch, die ein Einkommen deutlich oberhalb der Grundsicherung beziehen, sollte Vorsorgesparen eine Selbstverständlichkeit sein. Diese Personen müssen mit einer Rentenlücke rechnen, da die gesetzliche Rente nicht lebensstandardsichernd sein wird. An dieser Notwendigkeit ändern weder niedrige Zinsen noch hohe Inflation etwas. Auf den ersten Blick mögen niedrige Zinsen das Sparen weniger ertragreich wirken lassen. Aber selbst bei Negativzinsen wird der Lebensstandard im Alter geringer sein, wenn man nicht vorgesorgt hat. Dasselbe gilt für die Inflation: natürlich ist ein heute gesparter Euro morgen weniger wert, wenn die Preise steigen – vor allem, wenn die Inflation höher ist als der Zinssatz und mithin die reale Verzinsung negativ ausfällt. Aber auch hier gilt: je mehr ich heute konsumiere (und nicht spare), desto weniger kann ich morgen konsumieren und desto stärker wird mein Lebensstandard im Alter sinken.

### 6.1 Vorsorge wird bei Inflation als lohnender wahrgenommen

Ob Vorsorge bisher und aktuell angesichts der Inflation lohnt, wird im Folgenden deskriptiv anhand der relativen Häufigkeit positiver Antworten für verschiedene Personencharakteristika analysiert. Im Anhang finden sich auch Tabellen zur Wahrscheinlichkeit der Zugehörigkeit in Abhängigkeit verschiedener Eigenschaften auf Basis einer Logistischen Regression (vgl. Abbildung 40 im Anhang).<sup>10</sup>

In der Vergangenheit hat nur eine knappe Mehrheit regelmäßig Geld für die eigene Vorsorge zurückgelegt (55 %; vgl. Abbildung 27). Die höchste Zustimmungsrates ergibt sich erwartungsgemäß für Vollzeitbeschäftigte, aber selbst hier zählen gerade einmal nur zwei Drittel zu den Vorsorgern (67 %). Auch bei Selbstnutzern und Angehörigen der Oberschicht (je 65 %) sowie 30- bis 39-Jährigen ergibt sich in etwa eine Zweidrittelmehrheit. Die geringste Vorsorgebereitschaft findet sich dagegen – mutmaßlich zurecht – bei Angehörigen der Unterschicht (26 %), Arbeitssuchenden (31 %) und Auszubildenden bzw. Studierenden (34 %) – entsprechend ist auch die Quote bei den 18- bis 29-Jährigen (noch) deutlich geringer als bei den 30- bis 39-Jährigen. Signifikante Unterschiede bei Geschlecht, Haushaltstyp oder Risikoneigung sind dagegen nicht zu beobachten.

---

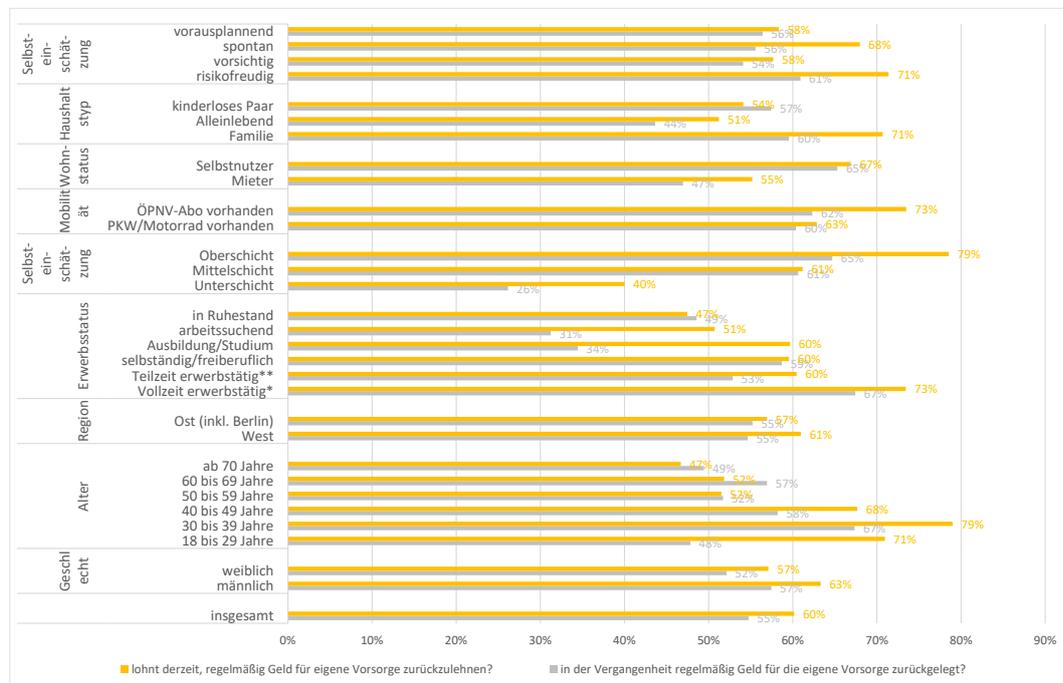
<sup>10</sup> Im Unterschied zur Deskription zeigt die Regression auch, ob die Abweichungen vom Mittelwert signifikant sind.

### Abbildung 27: Lohnt Vorsorge bisher und derzeit? – Personencharakteristika

F32: Haben Sie in der Vergangenheit regelmäßig Geld für die eigene Vorsorge zurückgelegt?

F34: Inwiefern lohnt es sich Ihrer Einschätzung nach derzeit, regelmäßig Geld für die eigene Vorsorge zurückzulegen?

Kombination von F32 „ja“ und F34 „lohnt sich absolut/eher“ mit Personencharakteristika



\*angestellt, ab 35 Stunden pro Woche)

\*\*angestellt, weniger als 35 Stunden pro Woche)

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Erfreulicherweise hat die Inflation diese – eher geringe – Vorsorgebereitschaft nicht gesenkt, sondern sogar leicht erhöht. Nunmehr sind 60 % der Meinung, dass sich Vorsorge derzeit lohnt. Diese Erhöhung der Vorsorgebereitschaft betrifft insbesondere jüngere, unter 50-Jährige, Auszubildende sowie Arbeitssuchende, aber auch die Oberschicht. Spürbar geringere Vorsorgebereitschaft – im Sinne von „lohnt sich derzeit nicht“ – ist dagegen nirgends zu beobachten.

### Abbildung 28: Lohnende Vorsorge bisher vs. derzeit

F32: Haben Sie in der Vergangenheit regelmäßig Geld für die eigene Vorsorge zurückgelegt?

F34: Inwiefern lohnt es sich Ihrer Einschätzung nach derzeit, regelmäßig Geld für die eigene Vorsorge zurückzulegen?

		lohnt es sich <b>derzeit</b> ?					Insgesamt
		lohnt sich absolut	lohnt sich eher	lohnt sich eher nicht	lohnt sich absolut nicht	weiß nicht	
		Zeilensumme = 100%					
Haben Sie in der Vergangenheit	ja	34%	42%	16%	3%	5%	100%
	nein	12%	30%	27%	16%	14%	100%
	weiß nicht	19%	31%	27%	12%	10%	100%
	keine Angabe	6%	21%	13%	10%	11%	100%
	Insgesamt	24%	36%	20%	9%	9%	100%
		insgesamt = 100%					
Haben Sie in der Gegenwart	ja	19%	23%	9%	2%	3%	55%
	nein	5%	12%	11%	6%	5%	39%
	weiß nicht	1%	1%	1%	0%	0%	3%
	keine Angabe	0%	1%	0%	0%	0%	4%
	Insgesamt	24%	36%	20%	9%	9%	100%

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

**empirica**

Gleichwohl haben etliche Personen (mehr als diese eher geringe Differenz von fünf Prozentpunkten erwarten lässt) ihre Einstellung verändert: Unter denen, die bisher regelmäßig vorgesorgt haben, sagen 19 %, dass es sich derzeit (eher 16% / absolut 3%) nicht mehr lohnt – das sind immerhin 11 % aller Befragten (9 % + 2 %; vgl. Abbildung 28). Umgekehrt sagen unter denen, die bisher nicht regelmäßig vorgesorgt haben, nunmehr 42 %, dass es sich derzeit (eher 30 %/ absolut 12 %) lohnt – das sind 17 % aller Befragten (12 % + 5%).

#### Vorsorgebereitschaft korreliert mit financial literacy und Alter

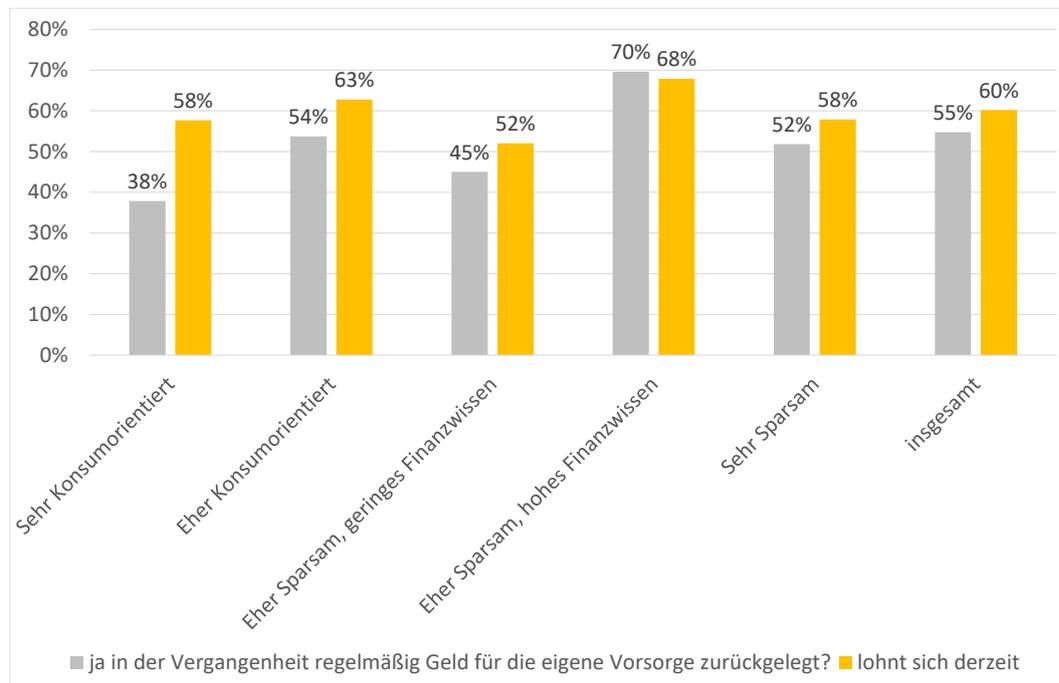
Schaut man sich die Vorsorgebereitschaft der verschiedenen Spartypen an, ergibt sich ein zunächst unklares Bild. Tatsächlich ist es nicht etwa so, dass die Vorsorgebereitschaft allein mit der Sparfreude steigt. Zwar haben die sehr Sparsamen bisher eher vorgesorgt als die eher Sparsamen (vgl. Abbildung 29). Eine weit überdurchschnittliche Bereitschaft zur Vorsorge zeigen jedoch die eher Sparsamen mit hohem Finanzwissen. Es ist also weniger eine Frage der Sparsamkeit, sondern vor allem auch eine Frage der financial literacy, ob vorgesorgt wird oder nicht.

**Abbildung 29: Lohnt Vorsorge bisher und derzeit? – Spartypen**

F32: Haben Sie in der Vergangenheit regelmäßig Geld für die eigene Vorsorge zurückgelegt?

F34: Inwiefern lohnt es sich Ihrer Einschätzung nach derzeit, regelmäßig Geld für die eigene Vorsorge zurückzulegen?

Kombination von F32 „ja“ und F34 „lohnt sich absolut/eher“ mit Spartypen



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

**empirica**

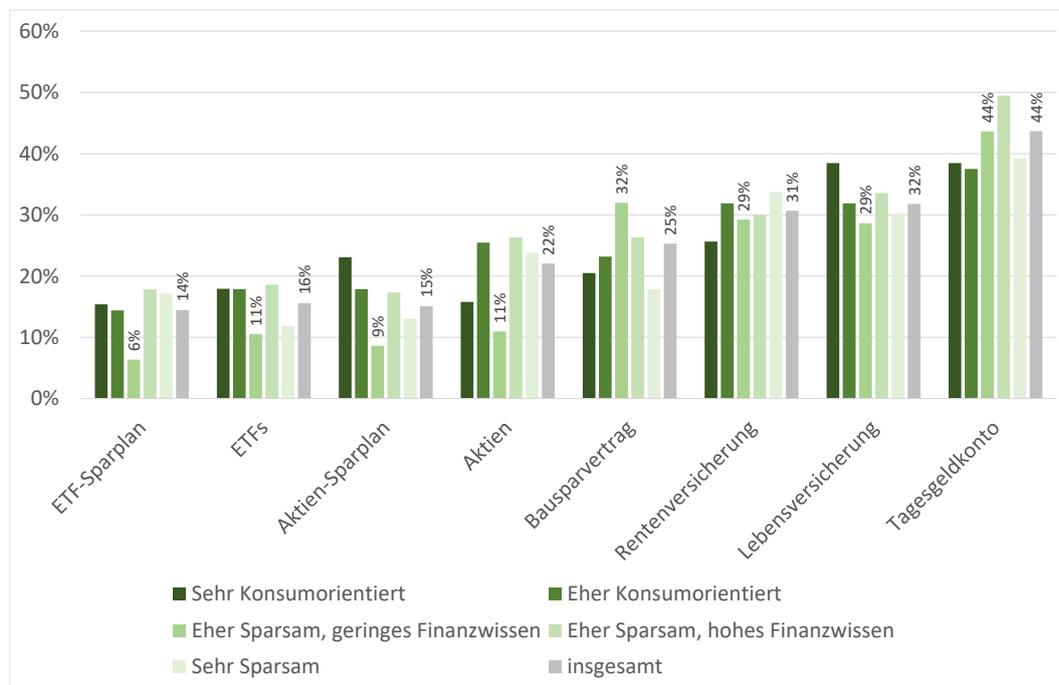
Die Vorsorgebereitschaft ist erwartungsgemäß bei sehr Konsumfreudigen am geringsten, aber selbst bei den eher Konsumfreudigen immer noch höher als bei den eher oder sehr Sparsamen. Dies muss wohl im Zusammenhang mit dem jeweils typischen Alter gesehen werden: Vor allem jüngere zählen zu den Konsumfreudigen, aber genau diese Altersgruppe sieht mutmaßlich – und zu Recht – auch eine höhere Dringlichkeit in der Vorsorge als ältere Generationen.

**6.2 Wahl der Anlageform ist inkonsistent**

Vorsorgesparen, insbesondere Sparen für die eigene Altersvorsorge, ist in aller Regel ein sehr langfristiger Sparprozess. Anders als beim kurzfristigen Ansparen für größere Anschaffungen oder den Erwerb von Wohneigentum sollte daher beim Vorsorgesparen weniger die Liquidität oder die Sicherheit, sondern vielmehr die Rendite im Vordergrund stehen. Zwar gehen höhere Renditen immer mit höheren Risiken einher, diese Risiken in Form von Verlusten verschwinden jedoch in der langen Frist wegen der mit langfristigen Mittel höheren Erträge.

### Abbildung 30: Mit welcher Anlageform wurde bisher vorgesorgt? – Spartypen

F32: Haben Sie in der Vergangenheit regelmäßig Geld für die eigene Vorsorge zurückgelegt?  
 F33: In welcher Form haben Sie in der Vergangenheit dieses Geld angelegt?  
 Kombination von „regelmäßig vorgesorgt“ (F32) „ja“ mit F33 (welche Form) und Spartypen



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

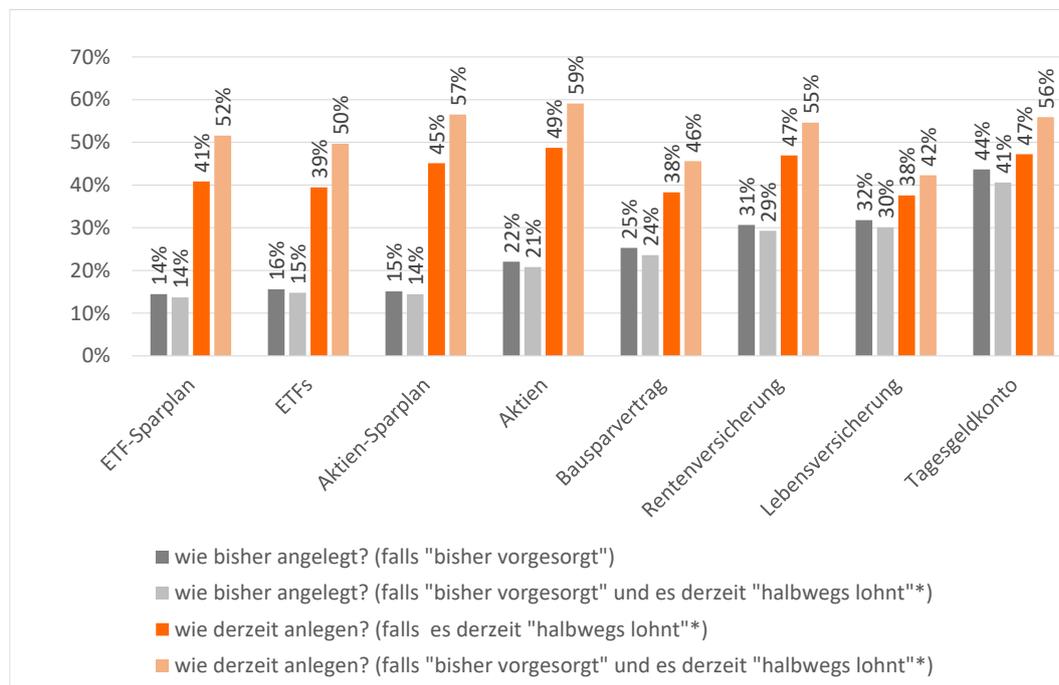
empirica

Wenig verwunderlich für den deutschen Sparer sieht der Praxistest aber anders aus. Auf die Frage, in welcher Form in der Vergangenheit Geld für die Vorsorge angespart wurde, zeigen sich erhebliche Differenzen bei der Verbreitung unterschiedlicher Formen (Bandbreite 14 % bis 44 %): Eine Anlageformen zum Vorsorgesparen ist umso beliebter, je geringer deren Risiko ausfällt (vgl. graue Säulen in Abbildung 31). So haben mehr als vier von zehn Vorsorgesparern auf Tagesgeldkonten gespart (44 %) und etwa jeder dritte mit Versicherungen (32 % bzw. 31 %), aber nur etwa jeder sechste mit Aktien- oder ETF-Sparplänen (14 % bzw. 15 %). Das Bausparen (25 %) nimmt hier eine Sonderrolle ein: Es gehört eher zu den sicheren Anlageformen und müsste deswegen eigentlich beliebter sein, da es aber vorwiegend (potenzielle) Selbstnutzer anspricht, ist dessen Verbreitung geringer als Versicherungen oder Tagesgeld.

### Abbildung 31: Bisherige und aktuell lohnende Anlageformen

F33: In welcher Form haben Sie in der Vergangenheit dieses Geld angelegt?

F35: Inwieweit lohnen sich die folgenden Vorsorgemöglichkeiten Ihrer Meinung nach aktuell?



\*"halbwegs lohnend" = lohnt sich „absolut“, „eher“ oder „eher nicht“, aber NICHT: lohnt sich „absolut nicht“  
 Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung empirica

### Widersprüche zwischen tatsächlichem und lohendem Anlageverhalten

Fragt man die Menschen, welche Anlageformen sich aktuell lohnen würden (und nicht, in welcher Form sie bisher gespart haben), dann sieht das Bild völlig anders aus. Jetzt werden risikoreichere Anlageformen viel öfter als lohnend eingestuft. Insgesamt nivellieren sich jetzt die Unterschiede zur Einschätzung der verschiedenen Formen (Bandbreite 38 % bis 49 %). Aktien (49 %) wären demnach sogar lohnender als Bausparen (38 %) oder Lebensversicherungen (38 %).

Ganz vergleichbar sind beide Antworten allerdings nicht, weil nunmehr ja auch Antworten von Personen einfließen, die bisher nicht vorgesorgt haben. Berücksichtigt man aber nur die bisherigen Vorsorger, dann steigt das Beliebtheitsniveau aller Vorsorgeformen sogar (Bandbreite 42 % bis 59 %; vgl. Abbildung 31) und bleibt die Aktie mit 59 % Spitzenreiter. Offenbar haben viele Vorsorger Angst vor der eigenen Courage und legten ihr Geld (bisher) nicht in den Formen an, die sie (jetzt) für lohnend halten.

### Anlageverhalten und Spartypen

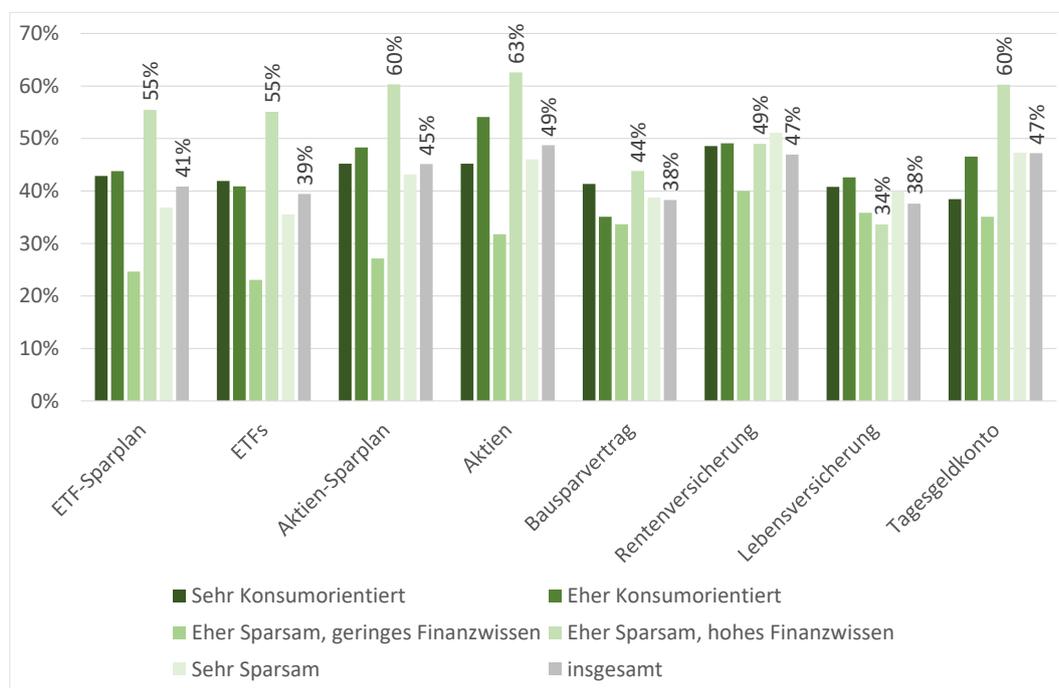
Ein Vergleich des bisherigen Anlageverhaltens über die Spartypen mit den aktuell als lohnend eingeschätzten Anlageformen liefert eine weitere interessante Beobachtung (vgl. Abbildung 30 und Abbildung 32). So gibt es – mit wenigen Ausnahmen – kaum Spartypen-Unterschiede. Auffällig ist lediglich eine Zurückhaltung der eher Sparsamen (ohne hohes Finanzwissen) bei den risikoreicheren Anlageformen – sowohl bei der Frage, ob sie dies

bisher taten, als auch bei der Frage, ob dies derzeit lohnend wäre. Stattdessen engagiert man sich hier überdurchschnittlich oft bei Bausparverträgen und Tagesgeldkonten. Letzteres weckt die Vermutung, dieses Verhalten könnte durch angehende Ersterwerber verursacht sein, zumal in dieser Gruppe viele Mieter zu finden sind. Ein Zusammenhang mit dem Finanzwissen ist aber auch nicht von der Hand zu weisen, dies zeigt die weit überdurchschnittlich verbreitete Einstellung bei den eher Sparsamen mit hohem Finanzwissen, dass risikoreiche Anlageformen derzeit lohnen.

**Abbildung 32: Aktuell als lohnend angesehene Anlageformen – Spartypen**

F34: Inwiefern lohnt es sich Ihrer Einschätzung nach derzeit, regelmäßig Geld für die eigene Vorsorge zurückzulehnen?

F35: Inwieweit lohnen sich die folgenden Vorsorgemöglichkeiten Ihrer Meinung nach aktuell? Kombination von „lohnt derzeit halbwegs“ (F34) „absolut/eher/eher nicht“ ohne „absolut nicht“ mit F35 (welche Form) und Spartypen



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Das überdurchschnittliche Engagement der eher Sparsamen mit hohem Finanzwissen beim Tagesgeld könnte dagegen durch den hohen Anteil an Selbstnutzern und deren Rücklagebedarf für kommende Instandhaltung begründet sein. Dagegen könnte das überdurchschnittliche Engagement der sehr Konsumorientierten bei Lebensversicherungen mit dem hohen Anteil an Familien in dieser Teilgruppe zu begründen sein. Genauere Zusammenhänge bleiben hier leider unbeantwortet und ließen sich allenfalls in weitergehenden Tiefeninterviews klären.

**6.3 Höheres Einkommen ist eher Vorbedingung für Vorsorge als Garantien**

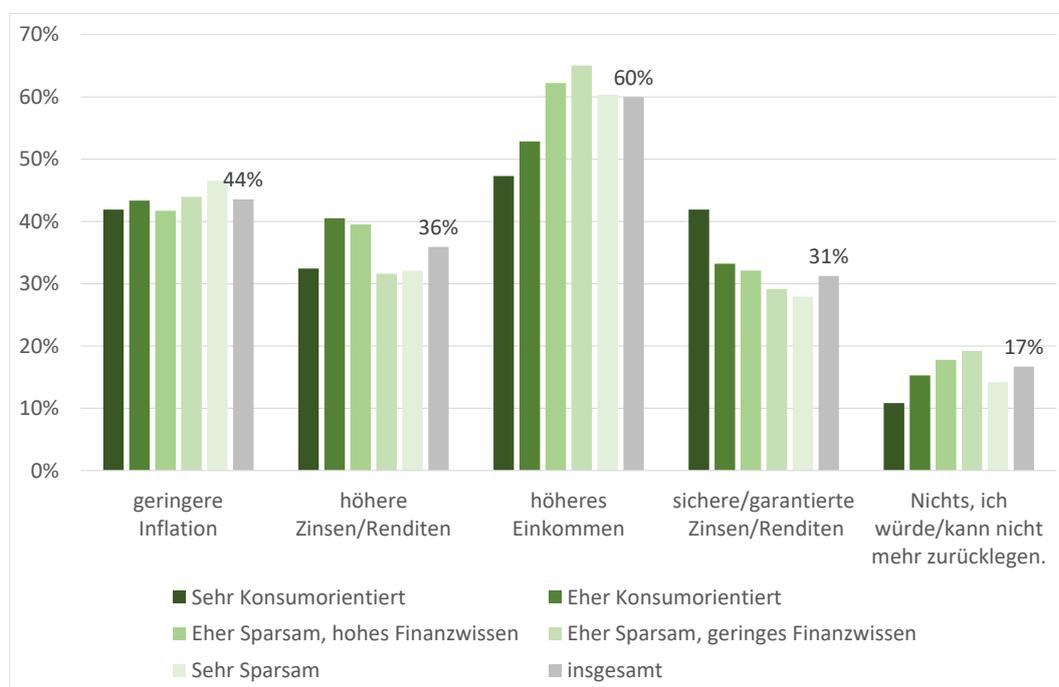
Die bisherigen Untersuchungen haben gezeigt, dass die Inflation nur bei ganz bestimmten Haushaltstypen dazu führt, dass weniger gespart wird. Die allermeisten Personen dagegen sparen trotz oder sogar wegen der Inflation eher mehr. Sehr vereinfacht gesagt

sparen vor allem diejenigen Personen weniger, die im übertragenen Sinne von der Hand in den Mund leben – sei es, weil sie geringe Einkommen beziehen oder weil viele Haushaltsmitglieder zu versorgen sind und der Konsum ohnehin schon eingeschränkt werden musste.

Zusammen mit diesen Vorkenntnissen ist es wenig überraschend, dass die allermeisten Befragten dann (wieder) mehr sparen würden, wenn das Einkommen höher wäre (60 %; vgl. graue Säulen in Abbildung 33). Bei immerhin noch knapp der Hälfte (44 %) könnte (wieder) mehr gespart werden, wenn die Inflation geringer ausfiele. Dagegen macht nur etwa jeder Dritte höhere Erträge (Zinsen oder Renditen; 36 %) oder Garantien (sichere/garantierte Zinsen/Renditen; 31 %) zur Vorbedingung für eine Erhöhung der Sparquote.

### Abbildung 33: Vorbedingungen für mehr Vorsorge – Spartypen

F36: Was müsste passieren, damit Sie (wieder) mehr für Ihre Vorsorge zurücklegen?  
Kombination von „ja“ (F36) mit Spartypen



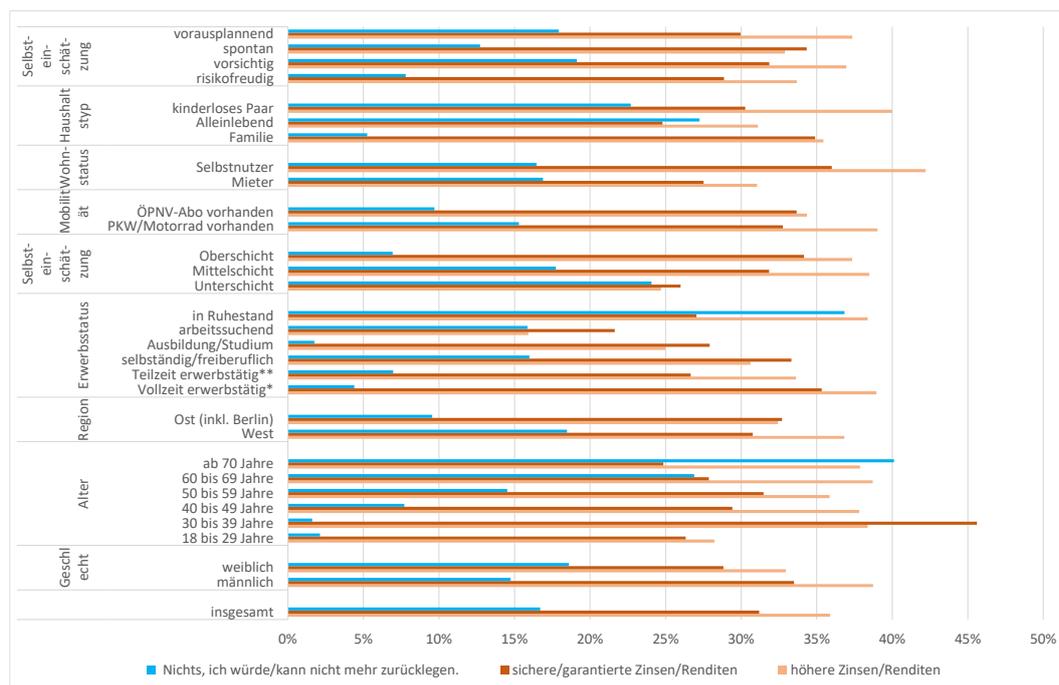
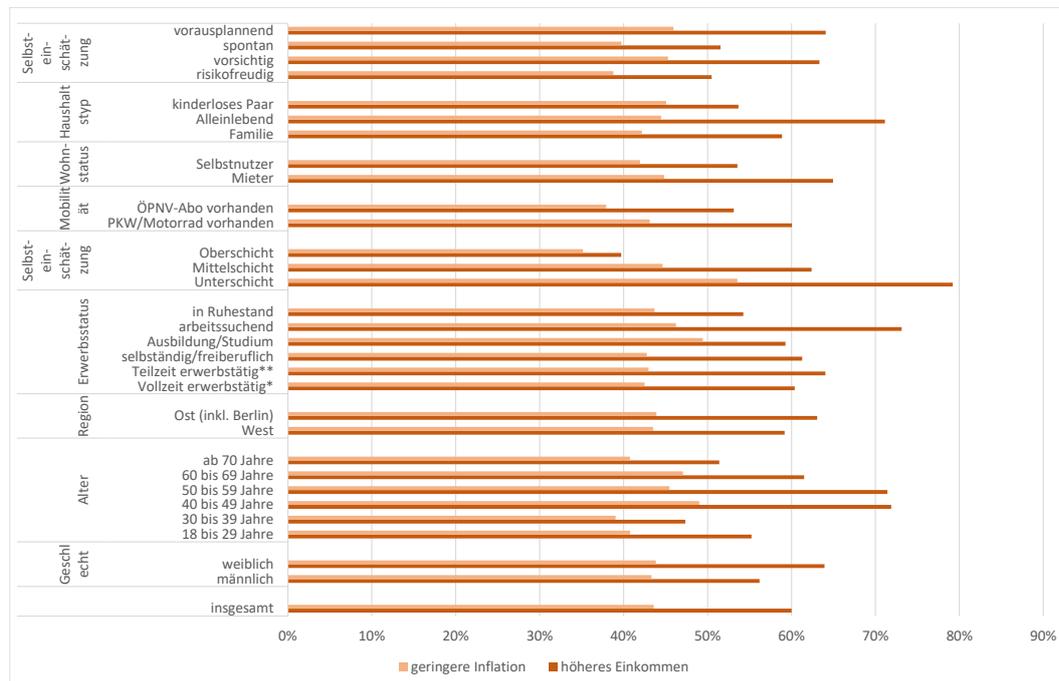
Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Abweichungen von dieser Relation der Antworten gibt es kaum. Mit einer Ausnahme: bei der Oberschicht sind Einkommen und Inflation weniger wichtig und damit alle vier Bedingungen etwa gleichwertig, also Erträge und Garantien ähnlich wichtig wie Einkommen oder Inflation (vgl. Abbildung 34). Umgekehrt haben Einkommen (79 %) und Inflation (54 %; vgl. Abbildung 34) bei der Unterschicht sowie Einkommen bei den (eher/sehr) Sparsamen eine überdurchschnittliche Bedeutung (vgl. Abbildung 33). Dagegen treten Garantien (26 %) und Erträge (25 %) bei der Unterschicht sowie Erträge bei den sehr Konsumfreudigen und den (eher/sehr) Sparsamen ohne großes Finanzwissen fast in den Hintergrund.

### Abbildung 34: Vorbedingungen für mehr Vorsorge – Personencharakteristika

F36: Was müsste passieren, damit Sie (wieder) mehr für Ihre Vorsorge zurücklegen?



\*angestellt, ab 35 Stunden pro Woche)

\*\*angestellt, weniger als 35 Stunden pro Woche)

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Darüber hinaus zeigen die Regressionsergebnisse (vgl. Abbildung 41 im Anhang), dass es Selbstnutzern eher als Mietern auf die Höhe der Erträge und die Garantien auf Erträge ankommt, aber weniger auf Einkommenssteigerungen. Ähnlich sehen dies die 30- bis 39-Jährigen resp. die sehr Konsumorientierten und damit eben jene Altersklasse, die

mutmaßlich aktuell auf der Suche nach passenden (Familien-)Wohnungen ist und damit auf der Schwelle zum Eigentumserwerb steht. Hier dürfte die sichere Anlage des künftigen Eigenkapitals eine große Rolle spielen, während Einkommenserhöhungen zumindest als Vorbedingung für eine höhere Sparquote nicht erforderlich sind.

Es gibt allerdings auch eine Gruppe von Menschen, die angibt, dass nichts ihre Spartätigkeit erhöhen könne, weil sie schlicht nicht in der Lage sind, mehr als derzeit zurückzulegen. Dazu zählt allerdings nur jeder Sechste (17 %; vgl. Abbildung 33). Dabei dürfte es sich allerdings fast ausschließlich um Rentner handeln, denn insbesondere unter den Ruheständlern (37 %; vgl. Abbildung 34) und den über 70-Jährigen (40 %) findet sich zu dieser Aussage überproportional viel Zustimmung – was nicht sehr überraschend ist.

## 7. Inflationsbedingte Anpassungen beim Wohnen

Die Inflation hat auch Auswirkungen auf das Wohnen. Allerdings sind die Zusammenhänge hier noch komplexer als beim Sparen. So ist der Wohnungsmarkt hierzulande schon seit etlichen Jahren in einer Verknappungsphase – und damit lange Zeit vor der aktuellen Inflation in eine Krise geschlittert. Das hat viele Ursachen.

Auf der Nachfrageseite führte seit Ende der Nullerjahre eine Landflucht junger Menschen zu Knappheiten in den beliebten Schwarmstädten, in der Folge wandern junge Familien in deren Umland ab und transportieren die Knappheit so auch dorthin. Überlagert wurde diese Verschiebung durch eine Extranachfrage durch Zuwanderung aus dem Ausland. Auf der Angebotsseite wurden seit mehr als einem Jahrzehnt zu wenig Wohnungen neu gebaut; denn das Bauen wurde über viele Jahre durch Verschärfung des Baurechts und über vorsichtige Ausweisung von Bauland verteuert, durch Bürgerproteste, mangelnde Digitalisierung und fehlende Kapazitäten bei den Bauämtern verschleppt und zuletzt infolge von Corona-Lockdown, Ukrainekrieg und Fach- wie Arbeitskräftemangel weiter erschwert.

Mit der Inflation und der darauffolgenden Zinserhöhung schließlich brachen die Auftragsgänge in der Bauwirtschaft schlagartig ein und es kam massenhaft zu Stornierungen bereits erteilter Aufträge. Über lange Jahre war es bis dato möglich, die explodierenden Baukosten durch die Niedrigzinsen halbwegs zu kompensieren. Die Normalisierung der Bauzinsen bei etwa 4 % beendet nun aber diesen Weg.

Im Ergebnis führt die Verknappung zu einem nochmal beschleunigten Anstieg der Neuvertragsmieten. Diese wiederum stützen die Wertentwicklung im Bestand. Ohne die Verknappung wären durch den Zinsanstieg ganz erhebliche Einbrüche bei den Bestandspreisen zu erwarten gewesen.<sup>11</sup> Bestandsmieten dagegen steigen wegen des umfassenden Mieterschutzes weitaus langsamer als Neuvertragsmieten. Wegen der weiterhin hohen Baukosten leiden zudem die Preise der wenigen Neubauten kaum unter den steigenden Zinsen.

Alles in allem sind für die Mehrheit der potenziellen Erwerber unter den aktuellen Finanzierungsbedingungen weder Bestandswohnungen, geschweige denn Neubauwohnungen noch finanzierbar. Gleichzeitig ziehen Mieterhaushalte wegen der Kluft gegenüber den

---

<sup>11</sup> Der Wert von Bestandsimmobilien bestimmt sich – vereinfacht formuliert – durch den Barwert künftiger Mieteinnahmen. Steigen die Mieten, erhöht dies die Preise, steigen die Zinsen, sinkt der Barwert und mithin die Preise.

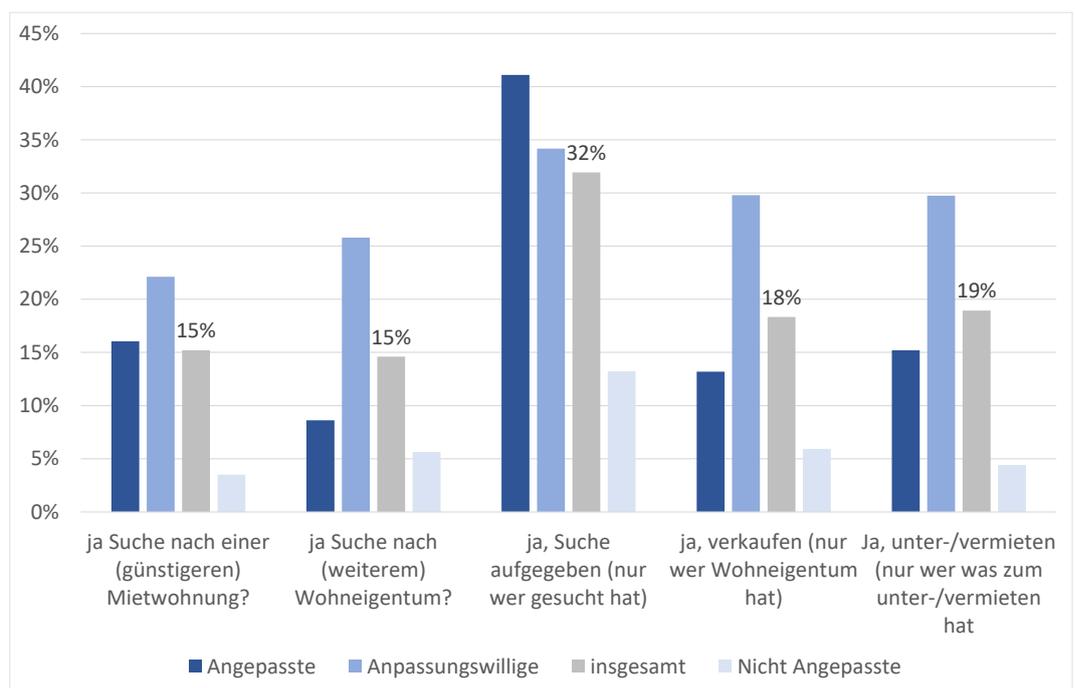
weitaus höheren Neuvertragsmieten kaum noch um – in der Folge ist der Mietwohnungsmarkt eingefroren.

**Anpassungsmöglichkeiten für alle Befragten**

Grundsätzlich haben Haushalte – je nach Wohnstatus – zwei verschiedene Möglichkeiten, auf Inflation und damit einhergehende Einschränkungen ihrer Konsumwünsche zu reagieren: Sie können ihr Konsumbudget vergrößern, indem sie sich eine (günstigere) Mietwohnung suchen – die Möglichkeit ziehen derzeit 15 % aller Befragten in Betracht (vgl. graue Säulen in Abbildung 35). Wer ausreichend Eigenkapital angespart und über ein ausreichend hohes Einkommen verfügt, dem steht als Ausweg aus der Inflation und (unter anderem) dadurch bedingter Mietsteigerungen auch die Suche nach (weiterem) Wohneigentum offen – in dieser Situation sehen sich derzeit ebenfalls 15 % aller Befragten. Interessanter als der Anteil an den Befragten ist jedoch die Frage, welche Personen oder Haushaltstypen sich mit entsprechenden Veränderungen ihrer Wohnsituation beschäftigen.

**Abbildung 35: Anpassungsmöglichkeiten beim „Wohnen“ – Konsumtypen**

F27: Sind Sie derzeit aufgrund der Inflation auf der Suche nach einer (günstigeren) Mietwohnung?  
 F28: Sind Sie derzeit aufgrund der Inflation auf der Suche nach (weiterem) Wohneigentum?  
 F29: Haben Sie aufgrund der Inflation die Suche nach Wohneigentum aufgegeben?  
 F30: Wollen Sie derzeit aufgrund der Inflation Wohneigentum verkaufen bzw. bereits getan?  
 F31: Wollen Sie derzeit aufgrund der Inflation nach (zusätzlichen) Untermietern suchen bzw. haben es getan?  
 Kombination von „ja“ (F27-31) mit Betroffentypen



Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

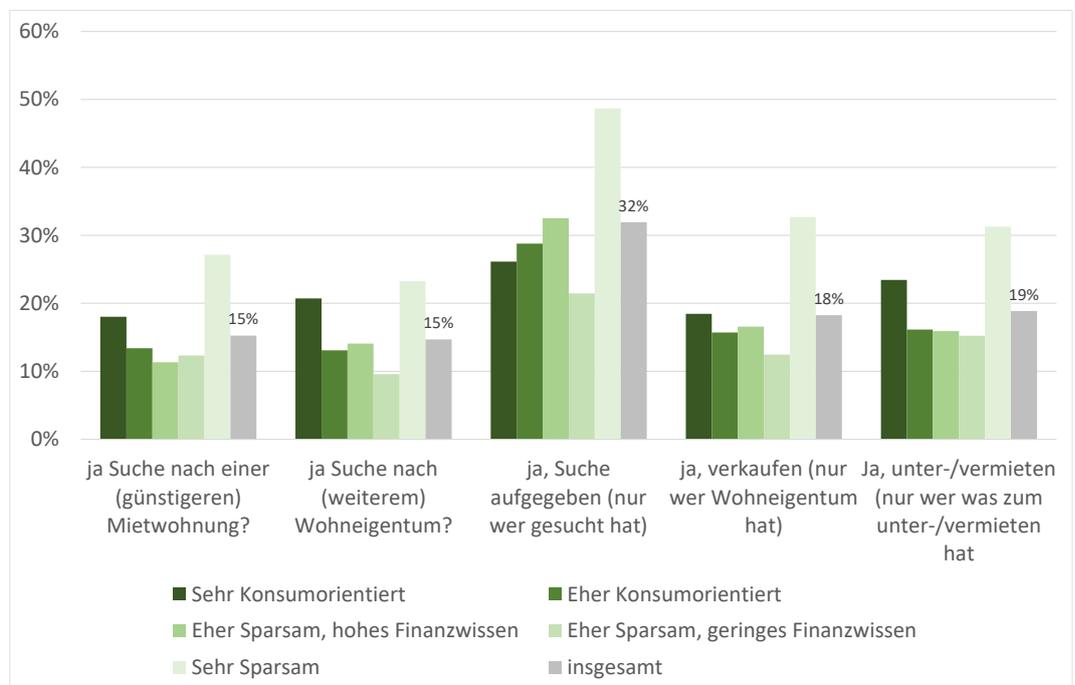
empirica

Typischerweise sind vor allem jüngere Haushalte mobil und veränderungsbereit. Dies hängt mit typischen Ereignissen im Lebenszyklus zusammen wie etwa dem Auszug aus dem Elternhaus, dem erstmaligen Zusammenzug mit dem Lebenspartner oder der Familiengründung. Insofern ist es wenig überraschend, dass sehr konsumorientierte resp. vor allem unter 40-Jährige sowie Familien weit überdurchschnittlich und signifikant häufiger

auf der Suche nach einer Mietwohnung bzw. nach Wohneigentum sind – alle anderen Altersklassen oder Haushaltstypen bejahen diese Frage dagegen unterdurchschnittlich oft mit „ja“ (vgl. Abbildung 37 und Abbildung 42 im Anhang). Auch Personen in Ausbildung oder im Studium sowie sehr Sparsame (vgl. Abbildung 36) zeigen eine überdurchschnittliche Veränderungsbereitschaft hinsichtlich ihrer Wohnsituation – letztere wohl auch lebensphasenbedingt: sehr Sparsame sind eher noch jung, wohnen zur Miete und rechnen sich häufig (noch) zur Unterschicht – damit ist die Verzichtsbereitschaft noch stärker ausgeprägt als bei etablierten Haushalten.

**Abbildung 36: Anpassungsmöglichkeiten beim „Wohnen“ – Spartypen**

F27: Sind Sie derzeit aufgrund der Inflation auf der Suche nach einer (günstigeren) Mietwohnung?  
 F28: Sind Sie derzeit aufgrund der Inflation auf der Suche nach (weiterem) Wohneigentum?  
 F29: Haben Sie aufgrund der Inflation die Suche nach Wohneigentum aufgegeben?  
 F30: Wollen Sie derzeit aufgrund der Inflation Wohneigentum verkaufen bzw. bereits getan?  
 F31: Wollen Sie derzeit aufgrund der Inflation nach (zusätzlichen) Untermietern suchen bzw. haben es getan?  
 Kombination von „ja“ (F27-31) mit Spartypen



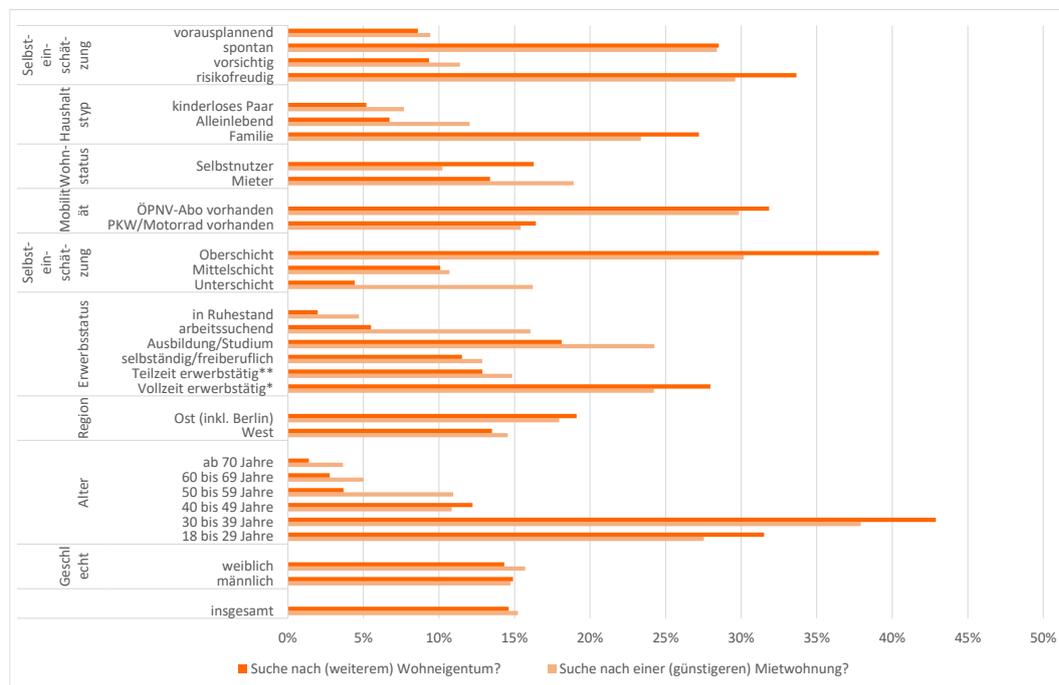
Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Weitere Personencharakteristika zeigen kaum Unterschiede bei der Frage nach der Suche nach Mietwohnungen bzw. von Wohneigentum. Mit einer bedeutenden Ausnahme: die Oberschicht überwindet eher die einschlägigen Einkommens- und Eigenkapitalhürden, so dass vor allem die Frage nach Wohneigentum hier weit überdurchschnittlich mit „ja“ beantwortet wird (39 %; vgl. Abbildung 37), während die Unterschicht sich hier so gut wie nie sieht (4 %). Mietwohnungen werden von der Unterschicht wegen der Inflation dagegen signifikant öfter gesucht als von der Mittelschicht. Dies muss wieder im Zusammenhang mit der geringeren Wohneigentumsquote sowie der höheren Konsumeinschränkungen gesehen werden (eher Suche nach günstigerer Mietwohnung), zum Teil aber dürfte auch das jüngere Alter der Befragten aus dieser Gruppe eine Rolle spielen (veränderte Lebensumstände erfordern mehr Mobilität).

### Abbildung 37: Anpassungsmöglichkeiten „Wohnen“ – Personencharakteristika

F27: Sind Sie derzeit aufgrund der Inflation auf der Suche nach einer (günstigeren) Mietwohnung?  
 F28: Sind Sie derzeit aufgrund der Inflation auf der Suche nach (weiterem) Wohneigentum?



\*angestellt, ab 35 Stunden pro Woche  
 \*\*angestellt, weniger als 35 Stunden pro Woche  
 Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

Anpassungswillige suchen sowohl Mietwohnungen als auch Wohneigentum überdurchschnittlich häufig (vgl. Abbildung 35). Das dürfte auf den hohen Anteil junger Familien in dieser Gruppe zurückzuführen sein: typischerweise wohnt in dieser Lebensphase ein großer Anteil in beengten Verhältnissen und will sich vergrößern. Anders die Angepassten, hier wird eher eine (günstige) Mietwohnung gesucht. Auch das ist wenig überraschend, da sich hier viele Personen aus der Unterschicht finden, die sich Wohneigentum mit oder ohne Inflation nicht leisten können. Nicht Angepasste sind meist Selbstnutzer und schon etwas älter, so dass nur geringer Veränderungsdruck besteht, entsprechend suchen Angehörige dieser Gruppe meist weder eine Mietwohnung noch Wohneigentum.

#### Anpassungsmöglichkeiten für ausgewählte Personen

Personen in spezifischen Entscheidungssituationen haben auch spezifische Anpassungsmöglichkeiten. Dazu werden im Folgenden drei unterschiedliche Situationen betrachtet. Zunächst diejenige von jungen Familien, die vor der Inflation auf der Suche nach selbstgenutztem Wohneigentum waren. Anschließend bisherige Selbstnutzer, die den Anforderungen der Inflation durch Verkauf ihrer Immobilie begegnen wollen. Schließlich Haushalte in eher zu großen Wohnungen, die die Möglichkeit nutzen wollen, ihr Konsumbudget durch eine Untervermietung aufzubessern.

Wer an sich auf der Suche nach Wohneigentum war, dem kann es passieren, dass er als Folge der Inflation und damit einhergehender Zinserhöhungen die **Suche nach Wohneigentum einstellen** muss. Oftmals wäre bei den nach wie vor hohen Preisen die monatliche Annuität nicht mehr tragbar. Dies betrifft 15 % aller Befragten bzw. 32 % aller derjenigen,

die bis dato gesucht hatten (vgl. graue Säulen in Abbildung 35 oder Abbildung 36). Bei den Nicht-Angepassten liegt die Quote sehr viel niedriger, das dürfte aber zu einem ganz erheblichen Anteil nur deswegen so sein, weil in dieser Gruppe die allermeisten bereits Wohneigentum besitzen. Genau andersrum bei den sehr Sparsamen: hier sind die allermeisten noch Mieter, so dass ursprünglich viele Wohneigentum angestrebt haben, jetzt aber die Hürden nicht mehr überwinden.

Eine weitere Anpassungsmöglichkeit besteht darin, **vorhandenes Wohneigentum zu verkaufen**. Allerdings ist es derzeit schwierig, zu den „alten“, bislang gültigen Preisen einen Käufer zu finden. Immerhin 11 % aller Befragten bzw. 18 % aller Befragten mit Wohneigentum haben dies dennoch bereits getan bzw. zumindest darüber nachgedacht. 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 ebenfalls häufig Selbstnutzer, aber schon älter und etablierter und damit in aller Regel mit geringen Raten für die Restschulden konfrontiert.

Aber auch ohne Umzug lassen sich Anpassungen vornehmen, um die Wohnkosten abzumildern. Dazu kann man **vorhandene Wohnungen (unter-)vermieten**. Die Nachfrage dürfte derzeit recht groß sein, da freie Wohnungen derzeit am Markt nur selten öffentlich inseriert bzw. nur zu sehr hohen Preisen angeboten werden. Außerdem muss die Wohnung ausreichend Raum bieten, um Untermieter aufnehmen zu können. Dennoch beantworten 11 % aller Befragten und 19 % aller Befragten, die etwas zum (Unter-)vermieten haben, diese Frage mit „ja“. Auch viele der sehr Konsumorientierten zählen hierzu – vermutlich, weil viele aus dieser Gruppe – häufig Familien – in eher größeren Wohnungen leben, die eine Untervermietung überhaupt erlauben. Nicht unerwartet sind hier auch sehr Sparsame – und damit Mieter und Personen aus der Unterschicht – ebenfalls öfter als andere Spartyten vertreten.

---

## **8. Anhang: Datensatzbeschreibung und Logistische Regressionen**

### **8.1 Datensatzbeschreibung**

Die Umfrage wurde als Online-Befragung von INSA Consulere durchgeführt. Sie ist gestützt auf der permanenten Telefonbefragung INSA-Perpetua Demoscopia.

#### **Stichprobe**

2.000 Personen aus Deutschland ab 18 Jahren nahmen an der Befragung teil.

#### **Feldzeit**

22. Mai bis 30. Mai 2023.

#### **Kontakt**

INSA CONSULERE GmbH | Arndtstraße 1 | 99096 Erfurt | Tel.: 0361 380 395 70

---

## 8.2 Logistische Regressionen

Abbildung 38: Wahrscheinlichkeit der Zugehörigkeit zu Spartyp xy

	Sehr Konsumfreudige und Unentschlossene			Eher Konsumfreudige			Eher Sparsame mit hohem Finanzwissen			Eher Sparsame mit geringem Finanzwissen			Sehr Sparsame		
	Koeff.	Wald	Sign.	Koeff.	Wald	Sign.	Koeff.	Wald	Sign.	Koeff.	Wald	Sign.	Koeff.	Wald	Sign.
<b>Geschlecht</b>															
<b>männlich</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
weiblich	-0,13	0,3	0,58	-0,03	0,1	0,79	-0,46	18,1	0,00	0,36	11,4	0,00	0,28	5,0	0,02
<b>Haushaltstyp</b>															
Familie	0,54	2,7	0,10	-0,09	0,4	0,55	-0,12	0,7	0,40	-0,14	0,9	0,34	0,31	3,3	0,07
Alleinlebend	0,02	0,0	0,97	-0,24	2,1	0,15	-0,16	1,2	0,27	0,03	0,0	0,83	0,49	8,7	0,00
<b>kinderloses Paar</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
<b>Wohnstatus</b>															
Selbstn	0,18	0,6	0,45	0,09	0,5	0,49	0,56	26,0	0,00	-0,36	9,6	0,00	-0,54	15,3	0,00
<b>Mieter</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
<b>Alter</b>		10,4	0,06		6,0	0,30		13,7	0,02		3,7	0,59		9,5	0,09
18 bis 29 Jahre	0,51	2,2	0,14	0,06	0,1	0,78	-0,37	2,9	0,09	-0,16	0,6	0,43	0,35	1,9	0,16
30 bis 39 Jahre	0,22	0,4	0,55	-0,14	0,4	0,52	-0,03	0,0	0,89	-0,26	1,6	0,21	0,43	3,1	0,08
<b>40 bis 49 Jahre</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
50 bis 59 Jahre	-0,24	0,3	0,55	-0,28	1,9	0,17	-0,02	0,0	0,93	-0,16	0,7	0,39	0,65	8,9	0,00
60 bis 69 Jahre	-0,82	1,8	0,18	-0,51	3,8	0,05	0,50	5,1	0,02	-0,34	2,4	0,12	0,46	3,2	0,08
ab 70 Jahre	-1,51	4,3	0,04	-0,47	2,5	0,11	0,39	2,4	0,12	-0,13	0,3	0,60	0,35	1,4	0,24
<b>Region</b>															
<b>West</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
Ost (inkl. Berlin)	0,20	0,6	0,45	-0,08	0,3	0,62	-0,22	2,6	0,11	0,27	4,3	0,04	-0,05	0,1	0,74
<b>Erwerbsstatus</b>															
<b>Vollzeit erwerbstätig*</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
Teilzeit erwerbstätig**	-0,41	1,1	0,29	-0,01	0,0	0,95	-0,08	0,2	0,66	0,06	0,1	0,73	0,13	0,4	0,53
selbständig/freiberuflich	-0,44	0,8	0,38	0,14	0,3	0,59	0,15	0,4	0,52	-0,27	1,0	0,32	0,09	0,1	0,76
in Ausbildung/Studium	-0,22	0,2	0,64	0,32	1,2	0,28	-0,51	1,7	0,19	0,31	1,0	0,31	-0,37	0,9	0,34
arbeitsuchend	-0,14	0,1	0,77	-0,18	0,3	0,59	-0,08	0,1	0,80	0,39	2,3	0,13	-0,21	0,5	0,48
in Ruhestand	-0,32	0,4	0,53	0,18	0,5	0,46	-0,08	0,2	0,68	-0,01	0,0	0,98	-0,07	0,1	0,74
<b>Selbsteinschätzung</b>															
Unterschicht	-0,12	0,1	0,76	-0,45	5,3	0,02	-0,44	6,6	0,01	-0,03	0,0	0,87	0,85	27,5	0,00
<b>Mittelschicht</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
Oberschicht	0,13	0,2	0,63	-0,37	5,2	0,02	-0,20	1,7	0,20	0,09	0,3	0,57	0,54	9,8	0,00
<b>Motorisiert</b>		11,8	0,00		0,6	0,74		5,7	0,06		2,4	0,30		0,5	0,80
<b>PKW/Motorrad NICHT vorhanden</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
PKW/Motorrad vorhanden	-0,81	7,3	0,01	-0,13	0,6	0,45	0,38	5,1	0,02	0,06	0,1	0,70	-0,11	0,4	0,51
<b>ÖPNV</b>		0,0	0,98		3,6	0,16		1,3	0,53		1,3	0,53		2,3	0,32
<b>ÖPNV-Abonnement NICHT vorhanden</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
ÖPNV-Abonnement vorhanden	-0,05	0,0	0,83	0,20	2,2	0,13	-0,14	1,1	0,30	-0,14	1,2	0,28	0,16	1,2	0,26
<b>Konstante</b>	-2,05	14,4	0,00	-0,32	1,2	0,27	-1,01	12,7	0,00	-1,60	32,4	0,00	-2,53	58,0	0,00
<b>Selbsteinschätzungen</b>															
<i>risikofreudig oder vorsichtig?</i>		18,2	0,00		1,4	0,49		2,9	0,24		15,9	0,00		0,2	0,90
<b>risikofreudig</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
vorsichtig	-0,25	1,0	0,32	-0,17	1,4	0,23	-0,24	2,9	0,09	0,54	12,1	0,00	0,01	0,0	0,94
<i>spontan oder vorausplanend?</i>		27,2	0,00		34,7	0,00		9,7	0,01		7,8	0,02		5,3	0,07
<b>spontan</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
vorausplanend	-0,73	8,1	0,00	-0,74	32,5	0,00	0,31	5,6	0,02	0,33	6,3	0,01	0,28	3,5	0,06

Die rot markierte Kategorie beschreibt jeweils die Referenzperson

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

**Abbildung 39: Wahrscheinlichkeit der Zugehörigkeit zu Betroffenheitstyp xy**

	Angepasste			Abpassungswillige			Nicht Angepasste		
	Koeffizient	Wald	Signifikanz	Koeffizient	Wald	Signifikanz	Koeffizient	Wald	Signifikanz
<b>Geschlecht</b>									
<b>männlich</b>	0,00			0,00			0,00		
weiblich	0,54	24,7	0,00	-0,27	6,5	0,01	-0,26	5,6	0,02
<b>Haushaltstyp</b>		8,2	0,02		4,8	0,09		5,4	0,07
Familie	0,20	1,9	0,17	0,09	0,5	0,50	-0,34	5,2	0,02
Alleinlebend	0,39	8,1	0,00	-0,24	2,7	0,10	-0,17	1,5	0,22
<b>kinderloses Paar</b>									
<b>Wohnstatus</b>									
Selbstn	-0,17	2,2	0,13	0,01	0,0	0,96	0,15	1,8	0,18
<b>Mieter</b>	0,00			0,00			0,00		
<b>Alter</b>		30,2	0,00		45,5	0,00		7,7	0,17
18 bis 29 Jahre	-0,74	10,6	0,00	0,73	14,9	0,00	-0,32	2,1	0,14
30 bis 39 Jahre	-0,16	0,6	0,44	0,42	5,0	0,03	-0,44	3,9	0,05
<b>40 bis 49 Jahre</b>	0,00			0,00			0,00		
50 bis 59 Jahre	0,40	5,3	0,02	-0,38	4,6	0,03	-0,07	0,1	0,72
60 bis 69 Jahre	0,41	3,7	0,05	-0,38	3,0	0,08	-0,05	0,1	0,82
ab 70 Jahre	0,36	2,3	0,13	-0,64	6,6	0,01	0,21	0,7	0,40
<b>Region</b>									
<b>West</b>	0,00			0,00			0,00		
Ost (inkl. Berlin)	0,01	0,0	0,91	0,27	4,3	0,04	-0,34	5,7	0,02
<b>Erwerbsstatus</b>		10,9	0,14		13,0	0,07		14,4	0,04
<b>Vollzeit erwerbstätig*</b>	0,00			0,00			0,00		
Teilzeit erwerbstätig**	0,16	0,8	0,36	0,11	0,4	0,51	-0,44	4,5	0,03
selbständig/freiberuflich	0,12	0,2	0,63	-0,34	2,0	0,16	0,23	0,9	0,34
in Ausbildung/Studium	-0,43	1,2	0,27	0,27	0,8	0,37	-0,03	0,0	0,93
arbeitsuchend	0,13	0,2	0,63	-0,41	2,2	0,14	0,30	1,0	0,31
in Ruhestand	-0,40	4,4	0,04	0,19	0,9	0,35	0,23	1,3	0,26
<b>Selbsteinschätzung</b>		91,1	0,00		34,6	0,00		29,5	0,00
Unterschicht	1,02	48,4	0,00	-0,42	6,8	0,01	-0,99	28,2	0,00
<b>Mittelschicht</b>	0,00			0,00			0,00		
Oberschicht	-1,06	32,0	0,00	0,67	22,4	0,00	0,02	0,0	0,92
<b>Motorisiert</b>		3,4	0,18		4,7	0,10		0,3	0,85
<b>PKW/Motorrad NICHT vorhanden</b>	0,00			0,00			0,00		
PKW/Motorrad vorhanden	0,01	0,0	0,92	-0,06	0,2	0,67	0,03	0,0	0,83
<b>ÖPNV</b>		7,3	0,03		17,8	0,00		5,0	0,08
<b>ÖPNV-Abonnement NICHT vorhanden</b>	0,00			0,00			0,00		
ÖPNV-Abonnement vorhanden	-0,34	6,8	0,01	0,50	17,3	0,00	-0,25	3,4	0,06
<b>Konstante</b>	-1,28	21,6	0,00	-0,25	0,9	0,33	-0,59	4,3	0,04
<b>Selbsteinschätzungen</b>									
<i>risikofreudig oder vorsichtig?</i>		7,0	0,03		2,8	0,25		0,4	0,83
<b>risikofreudig</b>	0,00			0,00			0,00		
vorsichtig	0,26	2,9	0,09	-0,15	1,3	0,26	-0,07	0,2	0,63
<i>spontan oder vorausplanend?</i>		1,8	0,41		3,4	0,18		0,8	0,69
<b>spontan</b>	0,00			0,00			0,00		
vorausplanend	0,16	1,6	0,20	-0,22	3,4	0,06	0,11	0,7	0,41

Die rot markierte Kategorie beschreibt jeweils die Referenzperson

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

**Abbildung 40: Wahrscheinlichkeit für Vorsorgesparen bisher und der Zustimmung zu „derzeit lohnend“**

	Haben Sie in der Vergangenheit regelmäßig Geld für die eigene Vorsorge zurückgelegt?			Inwiefern lohnt es sich Ihrer Einschätzung nach derzeit, regelmäßig Geld für die eigene Vorsorge zurückzulegen?		
	Koeffizient	Wald	Signifikanz	Koeffizient	Wald	Signifikanz
<b>Geschlecht</b>						
<b>männlich</b>	0,00			0,00		
weiblich	-0,04	0,1	0,70	-0,13	1,5	0,22
<b>Haushaltstyp</b>		2,0	0,37		2,1	0,36
Familie	-0,08	0,4	0,54	0,19	2,0	0,15
Alleinlebend	-0,19	2,0	0,16	0,05	0,1	0,71
<b>kinderloses Paar</b>	0,00			0,00		
<b>Wohnstatus</b>						
Selbstn	0,35	11,0	0,00	0,30	7,9	0,00
<b>Mieter</b>	0,00			0,00		
<b>Alter</b>		12,0	0,03		25,0	0,00
18 bis 29 Jahre	-0,46	5,7	0,02	0,11	0,3	0,58
30 bis 39 Jahre	-0,02	0,0	0,92	0,17	0,7	0,42
<b>40 bis 49 Jahre</b>	0,00			0,00		
50 bis 59 Jahre	-0,19	1,1	0,30	-0,61	12,1	0,00
60 bis 69 Jahre	0,17	0,6	0,44	-0,48	5,4	0,02
ab 70 Jahre	-0,08	0,1	0,74	-0,65	7,7	0,01
<b>Region</b>						
<b>West</b>	0,00			0,00		
Ost (inkl. Berlin)	0,02	0,0	0,90	-0,25	4,1	0,04
<b>Erwerbsstatus</b>		23,2	0,00		11,7	0,11
<b>Vollzeit erwerbstätig*</b>	0,00			0,00		
Teilzeit erwerbstätig**	-0,33	4,0	0,05	-0,18	1,1	0,30
selbständig/freiberuflich	-0,18	0,6	0,43	-0,44	3,7	0,05
in Ausbildung/Studium	-0,87	8,8	0,00	-0,75	6,5	0,01
arbeitssuchend	-0,38	1,9	0,16	-0,15	0,4	0,55
in Ruhestand	-0,56	8,3	0,00	-0,28	2,3	0,13
<b>Selbsteinschätzung</b>		65,0	0,00		35,7	0,00
Unterschicht	-1,16	58,2	0,00	-0,65	20,5	0,00
<b>Mittelschicht</b>	0,00			0,00		
Oberschicht	0,11	0,5	0,47	0,36	5,3	0,02
<b>Motorisiert</b>		22,4	0,00		1,6	0,45
<b>PKW/Motorrad NICHT vorhanden</b>	0,00			0,00		
PKW/Motorrad vorhanden	0,64	19,7	0,00	0,18	1,5	0,22
<b>ÖPNV</b>		11,6	0,00		16,7	0,00
<b>ÖPNV-Abonnement NICHT vorhanden</b>	0,00			0,00		
ÖPNV-Abonnement vorhanden	0,35	8,3	0,00	0,43	11,7	0,00
<b>Konstante</b>	0,13	0,3	0,61	0,76	8,4	0,00
<b>Selbsteinschätzungen</b>						
<i>risikofreudig oder vorsichtig?</i>		6,7	0,03		1,3	0,53
<b>risikofreudig</b>	0,00			0,00		
vorsichtig	-0,11	0,6	0,42	-0,08	0,3	0,56
<i>spontan oder vorausplanend?</i>		15,4	0,00		11,2	0,00
<b>spontan</b>	0,00			0,00		
vorausplanend	0,21	3,2	0,07	-0,01	0,0	0,92

Die **rot** markierte Kategorie beschreibt jeweils die Referenzperson

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

**Abbildung 41: Wahrscheinlichkeit der Zustimmung zu Vorbedingung xy für (wieder) mehr Vorsorge?**

	geringere Inflation			höhere Zinsen/Rendite n			höheres Einkommen			sichere/garantier te Zinsen/Rendite n			Nichts, ich würde/kann nicht mehr zurücklegen.		
	Koeff.	Wald	Sign.	Koeff.	Wald	Sign.	Koeff.	Wald	Sign.	Koeff.	Wald	Sign.	Koeff.	Wald	Sign.
<b>Geschlecht</b>															
<b>männlich</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
weiblich	0,00	0,0	0,98	-0,21	3,6	0,06	0,33	8,0	0,00	-0,22	3,4	0,07	0,11	0,6	0,44
<b>Haushaltstyp</b>															
Familie		0,4	0,83	0,8	0,67		26,2	0,00		1,0	0,62		9,4	0,01	
Alleinlebend	-0,01	0,0	0,92	-0,13	0,8	0,37	0,50	10,7	0,00	0,01	0,0	0,94	-0,49	4,8	0,03
<b>kinderloses Paar</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
<b>Wohnstatus</b>															
Selbstn	-0,04	0,1	0,71	0,29	6,0	0,01	-0,34	8,0	0,00	0,25	4,3	0,04	0,10	0,4	0,51
<b>Mieter</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
<b>Alter</b>															
18 bis 29 Jahre		2,7	0,75	4,4	0,49		17,8	0,00		20,3	0,00		37,4	0,00	
30 bis 39 Jahre	-0,19	0,9	0,34	-0,39	3,5	0,06	-0,31	2,1	0,15	-0,08	0,1	0,71	-1,44	7,3	0,01
40 bis 49 Jahre	-0,19	1,0	0,32	-0,06	0,1	0,78	-0,70	11,3	0,00	0,65	10,5	0,00	-1,37	6,1	0,01
50 bis 59 Jahre	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
60 bis 69 Jahre	-0,19	1,2	0,28	-0,09	0,2	0,65	-0,03	0,0	0,89	0,13	0,4	0,51	0,39	1,7	0,19
ab 70 Jahre	-0,14	0,4	0,54	-0,13	0,3	0,58	-0,29	1,4	0,24	-0,13	0,3	0,60	0,84	6,9	0,01
<b>Region</b>															
<b>West</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
Ost (inkl. Berlin)	0,01	0,0	0,95	-0,18	1,6	0,20	0,17	1,4	0,24	0,06	0,2	0,68	-0,80	14,2	0,00
<b>Erwerbsstatus</b>															
Vollzeit erwerbstätig*		3,8	0,80	8,0	0,33		7,5	0,37		3,6	0,83		42,6	0,00	
Teilzeit erwerbstätig**	-0,09	0,3	0,59	-0,04	0,0	0,84	-0,25	1,8	0,18	-0,13	0,5	0,49	-0,10	0,1	0,76
selbständig/freiberuflich	-0,03	0,0	0,92	-0,33	1,7	0,20	0,03	0,0	0,91	0,09	0,1	0,73	0,95	7,4	0,01
in Ausbildung/Studium	0,36	1,6	0,20	-0,24	0,5	0,46	-0,05	0,0	0,86	-0,01	0,0	0,97	0,27	0,1	0,79
arbeitssuchend	-0,10	0,1	0,72	-0,68	3,5	0,06	-0,04	0,0	0,90	-0,29	0,8	0,38	0,79	4,0	0,04
in Ruhestand	-0,08	0,1	0,70	0,08	0,1	0,70	-0,58	6,5	0,01	0,11	0,2	0,64	1,08	16,2	0,00
<b>Selbsteinschätzung</b>															
Unterschicht		12,2	0,01	9,1	0,03		59,1	0,00		3,5	0,32		3,1	0,38	
<b>Mittelschicht</b>	0,34	4,4	0,04	-0,38	4,3	0,04	0,80	16,1	0,00	-0,13	0,5	0,49	0,23	1,6	0,21
Oberschicht	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
<b>Motorisiert</b>															
PKW/Motorrad NICHT vorhanden		1,0	0,60	12,7	0,00		6,9	0,03		6,3	0,04		2,3	0,31	
PKW/Motorrad vorhanden	-0,12	0,6	0,44	0,66	12,7	0,00	0,46	6,9	0,01	0,29	2,5	0,12	-0,20	1,0	0,31
<b>ÖPNV</b>															
ÖPNV-Abonnement NICHT vorhanden		6,1	0,05	1,4	0,49		1,9	0,39		0,1	0,97		0,3	0,84	
ÖPNV-Abonnement vorhanden	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
<b>Konstante</b>	-0,29	5,1	0,02	-0,03	0,1	0,80	-0,18	1,7	0,19	0,03	0,1	0,82	-0,05	0,1	0,80
	0,07	0,1	0,81	-0,99	10,8	0,00	-0,08	0,1	0,80	-1,27	17,2	0,00	-2,57	35,4	0,00
<b>Selbsteinschätzungen</b>															
risikofreudig oder vorsichtig?		0,4	0,83	4,2	0,13		1,0	0,61		7,3	0,03		3,8	0,15	
<b>risikofreudig</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
vorsichtig	0,08	0,3	0,56	0,08	0,3	0,59	0,14	0,9	0,34	0,39	6,7	0,01	0,27	1,3	0,25
spontan oder vorausplanend?		3,7	0,15	2,1	0,34		6,7	0,04		3,3	0,19		5,9	0,05	
<b>spontan</b>	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00		
vorausplanend	0,11	0,8	0,37	0,15	1,2	0,28	0,33	6,0	0,01	-0,17	1,5	0,21	-0,31	3,0	0,08

Die rot markierte Kategorie beschreibt jeweils die Referenzperson

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica

**Abbildung 42: Wahrscheinlichkeit der Zustimmung zur Aussage xy**

	Sind Sie derzeit aufgrund der Inflation auf der Suche nach einer (günstigeren) Mietwohnung?			Sind Sie derzeit aufgrund der Inflation auf der Suche nach (weiterem) Wohneigentum?		
	Koeffizient	Wald	Signifikanz	Koeffizient	Wald	Signifikanz
<b>Geschlecht</b>						
<b>männlich</b>	0,00			0,00		
weiblich	0,21	2,1	0,15	0,22	1,9	0,17
<b>Haushaltstyp</b>						
Familie	0,34	2,8	0,10	0,63	7,4	0,01
Alleinlebend	0,20	0,8	0,38	0,22	0,6	0,44
<b>kinderloses Paar</b>	0,00			0,00		
<b>Wohnstatus</b>						
Selbstn	-1,06	38,7	0,00	-0,16	0,9	0,34
<b>Mieter</b>	0,00			0,00		
<b>Alter</b>						
18 bis 29 Jahre	0,98	14,8	0,00	1,04	18,1	0,00
30 bis 39 Jahre	1,27	26,1	0,00	0,97	15,8	0,00
<b>40 bis 49 Jahre</b>	0,00			0,00		
50 bis 59 Jahre	0,21	0,6	0,44	-0,94	7,6	0,01
60 bis 69 Jahre	-0,26	0,5	0,49	-0,74	2,6	0,10
ab 70 Jahre	-0,49	1,3	0,26	-1,27	4,0	0,05
<b>Region</b>						
<b>West</b>	0,00			0,00		
Ost (inkl. Berlin)	-0,10	0,3	0,59	0,03	0,0	0,87
<b>Erwerbsstatus</b>						
<b>Vollzeit erwerbstätig*</b>	0,00			0,00		
Teilzeit erwerbstätig**	-0,33	2,1	0,15	-0,48	3,8	0,05
selbständig/freiberuflich	-0,33	1,0	0,32	-0,73	4,0	0,05
in Ausbildung/Studium	-0,71	4,6	0,03	-1,29	12,8	0,00
arbeitsuchend	-0,64	3,3	0,07	-1,27	6,0	0,01
in Ruhestand	-0,53	2,6	0,10	-0,67	2,1	0,15
<b>Selbsteinschätzung</b>						
Unterschicht	0,74	11,5	0,00	-0,14	0,2	0,66
<b>Mittelschicht</b>	0,00			0,00		
Oberschicht	0,27	2,4	0,12	0,55	9,8	0,00
<b>Motorisiert</b>						
<b>PKW/Motorrad NICHT vorhanden</b>	0,00			0,00		
PKW/Motorrad vorhanden	0,20	0,9	0,33	0,49	3,6	0,06
<b>ÖPNV</b>						
<b>ÖPNV-Abonnement NICHT vorhanden</b>	0,00			0,00		
ÖPNV-Abonnement vorhanden	0,81	27,3	0,00	0,77	21,1	0,00
<b>Konstante</b>	-1,86	25,9	0,00	-2,23	30,4	0,00
<b>Selbsteinschätzungen</b>						
<i>risikofreudig oder vorsichtig?</i>		8,6	0,01		17,6	0,00
<b>risikofreudig</b>	0,00			0,00		
vorsichtig	-0,40	6,1	0,01	-0,71	17,4	0,00
<i>spontan oder vorausplanend?</i>		15,0	0,00		5,1	0,08
<b>spontan</b>	0,00			0,00		
vorausplanend	-0,60	14,5	0,00	-0,38	4,9	0,03

Die **rot** markierte Kategorie beschreibt jeweils die Referenzperson

Quelle: INSA Consulere-Befragung; eigene Berechnung

empirica