

**VERBRAUCHER**  
**STUDIE**

**POTENZIALE FÜR FINANZPRODUKTE**



**AUTOR**  
**DR. JÖRG SIEWECK**

## IMPRESSUM

### **HERAUSGEBER UND VERLAG**

BBE media GmbH & Co. KG  
Am Hammergraben 14 / D-56567 Neuwied  
Telefon +49(0)2631/ 879-400  
[www.bbe-media.de](http://www.bbe-media.de)  
[www.marktstudien24.de](http://www.marktstudien24.de)

### **AUTOR**

Dr. Jörg Sieweck

### **COPYRIGHT**

Die Vervielfältigung, der Verleih, die Vermietung sowie jede sonstige Form der Verbreitung oder Veröffentlichung auch auszugsweise bedarf der ausdrücklichen Zustimmung der BBE media GmbH & Co. KG, Neuwied. Dieses Projekt wurde nach bestem Wissen und Gewissen, mit aller gebotenen Sorgfalt, jedoch ohne Gewähr erstellt. Alle Rechte vorbehalten.

Titelfoto: Fotolia

# Potenziale für Finanzprodukte

Grundlage der vorliegenden Studie ist eine exklusiv durchgeführte Primärerhebung, für die im Mai 2011 548 Interviews durchgeführt wurden. Die Probanden wurden aus dem Online-Access-Panel der InnoFact AG rekrutiert. Grundgesamtheit/Repräsentativität: Deutsche Wohnbevölkerung im Alter von 16 bis 65 Jahren.

von: **Dr. Jörg Sieweck**

Stand: Juni 2011

# Inhaltsverzeichnis

<b>1.</b>	<b>Kurzfassung</b>	<b>12</b>
<b>2.</b>	<b>Vermögensbildung</b>	<b>17</b>
2.1	Geplante Ersparnis	17
2.2	Sparbeträge	22
2.3	Anlageänderungen	29
2.4	Einsparpotenziale	36
2.5	Besorgnis um Ersparnisse	42
<b>3.</b>	<b>Anlageformen</b>	<b>48</b>
3.1	Ersparnis nach Anlageformen	48
3.2	Genutzte Formen der Altersvorsorge	61
3.3	Besitz von Investmentfonds	72
3.4	Investmentfondsbesitz nach Fondsarten	77
3.5	Einstellungen zu Zertifikaten	82
3.6	Besitz von Zertifikaten	88
3.7	Besitz nach Zertifikatearten	91
3.8	Geplanter Erwerb von Zertifikaten	97
3.9	Vertriebswege von Zertifikaten	102
<b>4.</b>	<b>Auswahlkriterien und Ratgeber</b>	<b>107</b>
4.1	Ratgeber bei Anlageentscheidungen	107
4.2	Auswahlkriterien für Finanzdienstleister	113
<b>5.</b>	<b>Vertrauen und Beratungsqualität</b>	<b>127</b>
5.1	Vertrauen in Finanzdienstleister	127
5.2	Vertrauensänderung durch Finanzkrise	134
5.3	Beratung für Kauf Investmentfonds	145
5.4	Kaufgründe für Fondsgesellschaften	151
5.5	Falschberatung bei Kapitalanlagen	157
5.5	Kapitalanlagebetrug	163

<b>6.</b>	<b>Thema Erben</b>	<b>170</b>
6.1	Erben in der Bevölkerung	170
6.2	Geerbte Vermögensformen bei Erben	175
6.3	Verwendungszwecke von Erbschaften	179
6.4	Einstellungen von Erbeß	185
6.5	Einstellungen von zukünftigen Erben	189
<b>7.</b>	<b>Kauforte</b>	<b>200</b>
7.1	Finanzprodukte	200
7.2	Investmentfonds	206
<b>8.</b>	<b>Kreditinstitute</b>	<b>211</b>
8.1	Geldanlage bei Kreditinstituten	211
8.2	Zufriedenheit mit Kreditinstituten	217
8.3	Gründe für Bankwechsel	224
8.4	Planung von Bankwechsel	229
<b>9.</b>	<b>Versicherungen</b>	<b>234</b>
9.1	Einstellungen zu Versicherungen	234
9.2	Auszahlung von Kapitallebensversicherungen	242
9.3	Verwendung Ablaufleistung Lebensversicherung	247
9.4	Kaufplan Versicherungen	252
9.5	Kundenbindungsfaktoren	268

# Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Geplante Ersparnis nach Geschlecht	17
Tabelle 2:	Geplante Ersparnis nach Altersgruppen	17
Tabelle 3:	Geplante Ersparnis nach Einkommen	18
Tabelle 4:	Geplante Ersparnis nach Bildungsstand	19
Tabelle 5:	Geplante Ersparnis nach Berufsgruppen	20
Tabelle 6:	Geplante Sparbeträge nach Geschlecht	22
Tabelle 7:	Geplante Sparbeträge nach Altersgruppen	23
Tabelle 8:	Geplante Sparbeträge nach Einkommen	24
Tabelle 9:	Geplante Sparbeträge nach Bildungsstand	25
Tabelle 10:	Geplante Sparbeträge nach Berufsstellung	28
Tabelle 11:	Anlageänderungen nach Geschlecht	29
Tabelle 12:	Anlageänderungen nach Alter	30
Tabelle 13:	Anlageänderungen nach Einkommen	31
Tabelle 14:	Anlageänderungen nach Bildungsstand	32
Tabelle 15:	Anlageänderungen nach Berufen	33
Tabelle 16:	Einsparpotenziale nach Geschlecht	36
Tabelle 17:	Einsparpotenziale nach Altersgruppen	37
Tabelle 18:	Einsparpotenziale nach Einkommen	38
Tabelle 19:	Einsparpotenziale nach Bildungsstand	39
Tabelle 20:	Einsparpotenziale nach Berufsgruppen	40
Tabelle 21:	Besorgnis um Ersparnisse nach Geschlecht	42
Tabelle 22:	Besorgnis über Ersparnisse nach Altersgruppen	43
Tabelle 23:	Besorgnis um Ersparnisse nach Einkommen	44
Tabelle 24:	Besorgnis über Ersparnisse nach Bildungsstand	45
Tabelle 25:	Besorgnis um Ersparnisse nach Berufsgruppen	46
Tabelle 26:	Geplante Ersparnis nach Anlageformen	48
Tabelle 27:	Geplante Ersparnis Anlageformen und Geschlecht	49
Tabelle 28:	Geplante Ersparnis Anlageformen und Geschlecht	50
Tabelle 29:	Geplante Ersparnis Anlageformen und Geschlecht	51
Tabelle 30:	Geplante Ersparnis Anlageformen und Alter	52
Tabelle 31:	Geplante Ersparnis Anlageformen und Alter	53
Tabelle 32:	Geplante Ersparnis Anlageformen und Alter	54
Tabelle 33:	Geplante Ersparnis Anlageformen und Einkommen	55
Tabelle 34:	Geplante Ersparnis Anlageformen und Einkommen	56
Tabelle 35:	Geplante Ersparnis Anlageformen und Einkommen	59

Tabelle 36:	Genutzte Vorsorgeformen in Bevölkerung	61
Tabelle 37:	Genutzte Vorsorgeformen nach Geschlecht	62
Tabelle 38:	Genutzte Vorsorgeformen nach Geschlecht	63
Tabelle 39:	Genutzte Vorsorgeformen nach Alter	65
Tabelle 40:	Genutzte Vorsorgeformen nach Alter	66
Tabelle 41:	Genutzte Vorsorgeformen nach Einkommen	67
Tabelle 42:	Genutzte Vorsorgeformen nach Einkommen	68
Tabelle 43:	Genutzte Vorsorgeformen nach Berufsgruppen	69
Tabelle 44:	Genutzte Vorsorgeformen nach Berufsgruppen	70
Tabelle 45:	Besitz von Investmentfonds nach Geschlecht	72
Tabelle 46:	Besitz von Investmentfonds nach Alter	73
Tabelle 47:	Besitz von Investmentfonds nach Einkommen	73
Tabelle 48:	Besitz von Investmentfonds nach Bildungsstand	74
Tabelle 49:	Besitz von Investmentfonds nach Berufsgruppen	75
Tabelle 50:	Fondsbesitz nach Fondsarten und Geschlecht	77
Tabelle 51:	Fondsbesitz nach Fondsarten und Alter	78
Tabelle 52:	Fondsbesitz nach Fondsarten und Einkommen	79
Tabelle 53:	Fondsbesitz nach Fondsarten und Bildungsstand	80
Tabelle 54:	Fondsbesitz nach Fondsarten und Berufen	81
Tabelle 55:	Einstellungen zu Zertifikaten	82
Tabelle 56:	Einstellungen zu Zertifikaten nach Geschlecht	83
Tabelle 57:	Einstellungen zu Zertifikaten nach Alter	84
Tabelle 58:	Einstellungen zu Zertifikaten nach Einkommen	85
Tabelle 59:	Einstellungen zu Zertifikaten nach Bildungsstand	86
Tabelle 60:	Einstellungen zu Zertifikaten nach Berufsstellung	87
Tabelle 61:	Besitz von Zertifikaten nach Geschlecht	88
Tabelle 62:	Besitz von Zertifikaten nach Altersgruppen	89
Tabelle 63:	Besitz von Zertifikaten nach Einkommen	89
Tabelle 64:	Besitz von Zertifikaten nach Bildungsstand	90
Tabelle 65:	Besitz von Zertifikaten nach Berufsgruppen	90
Tabelle 66:	Besitz Zertifikatearten nach Geschlecht	91
Tabelle 67:	Besitz Zertifikatearten nach Alter	92
Tabelle 68:	Besitz Zertifikatearten nach Einkommen	93
Tabelle 69:	Besitz Zertifikatearten nach Bildungsstand	94
Tabelle 70:	Besitz Zertifikatearten nach Berufen	95
Tabelle 71:	Kaufplan Zertifikate nach Geschlecht	97
Tabelle 72:	Kaufplan Zertifikate nach Altersgruppen	98
Tabelle 73:	Kaufplan Zertifikate nach Einkommen	99

Tabelle 74:	Kaufplan Zertifikate nach Bildungsstand	100
Tabelle 75:	Kaufplan Zertifikate nach Berufsgruppen	101
Tabelle 76:	Vertriebswege von Zertifikaten nach Geschlecht	102
Tabelle 77:	Vertriebswege von Zertifikaten nach Alter	103
Tabelle 78:	Vertriebswege von Zertifikaten nach Einkommen	104
Tabelle 79:	Vertriebswege von Zertifikaten nach Berufen	105
Tabelle 80:	Vertriebswege von Zertifikaten nach Bildungsstand	106
Tabelle 81:	Ratgeber Anlageentscheidungen nach Geschlecht	107
Tabelle 82:	Ratgeber Anlageentscheidungen nach Alter	108
Tabelle 83:	Ratgeber Anlageentscheidungen nach Einkommen	109
Tabelle 84:	Ratgeber Anlageentscheidungen nach Bildung	110
Tabelle 85:	Ratgeber Anlageentscheidungen nach Berufen	111
Tabelle 86:	Auswahlkriterien für Finanzdienstleister	113
Tabelle 87:	Auswahlkriterien für Finanzdienstleister	114
Tabelle 88:	Auswahl Finanzdienstleister nach Geschlecht	115
Tabelle 89:	Auswahl Finanzdienstleister nach Geschlecht	116
Tabelle 90:	Auswahl Finanzdienstleister nach Alter	117
Tabelle 91:	Auswahl Finanzdienstleister nach Alter	119
Tabelle 92:	Auswahl Finanzdienstleister nach Einkommen	120
Tabelle 93:	Auswahl Finanzdienstleister nach Einkommen	121
Tabelle 94:	Auswahl Finanzdienstleister nach Bildung	122
Tabelle 95:	Auswahl Finanzdienstleister nach Bildung	123
Tabelle 96:	Auswahl Finanzdienstleister nach Berufen	124
Tabelle 97:	Auswahl Finanzdienstleister nach Berufen	125
Tabelle 98:	Vertrauen in Finanzdienstleister	127
Tabelle 99:	Vertrauen in Finanzdienstleister nach Geschlecht	128
Tabelle 100:	Vertrauen in Finanzdienstleister nach Alter	129
Tabelle 101:	Vertrauen in Finanzdienstleister nach Einkommen	130
Tabelle 102:	Vertrauen in Finanzdienstleister nach Bildung	131
Tabelle 103:	Vertrauen in Finanzdienstleister nach Berufen	132
Tabelle 104:	Vertrauensänderung Finanzkrise nach Geschlecht	134
Tabelle 105:	Vertrauensänderung Finanzkrise nach Geschlecht	135
Tabelle 106:	Vertrauensänderung Finanzkrise nach Alter	136
Tabelle 107:	Vertrauensänderung Finanzkrise nach Alter	137
Tabelle 108:	Vertrauensänderung Finanzkrise nach Einkommen	138
Tabelle 109:	Vertrauensänderung Finanzkrise nach Einkommen	139
Tabelle 110:	Vertrauensänderung Finanzkrise nach Bildung	140
Tabelle 111:	Vertrauensänderung Finanzkrise nach Bildung	142



Tabelle 112:	Vertrauensänderung Finanzkrise nach Berufen	143
Tabelle 113:	Vertrauensänderung Finanzkrise nach Berufen	144
Tabelle 114:	Beratung Kauf Investmentfonds nach Geschlecht	145
Tabelle 115:	Beratung Kauf Investmentfonds nach Alter	146
Tabelle 116:	Beratung Kauf Investmentfonds nach Einkommen	147
Tabelle 117:	Beratung Kauf Investmentfonds nach Bildung	148
Tabelle 118:	Beratung Kauf Investmentfonds nach Berufen	149
Tabelle 119:	Kaufgründe Fondsgesellschaften nach Geschlecht	151
Tabelle 120:	Kaufgründe Fondsgesellschaften nach Alter	152
Tabelle 121:	Kaufgründe Fondsgesellschaften nach Einkommen	153
Tabelle 122:	Kaufgründe Fondsgesellschaften nach Bildung	154
Tabelle 123:	Kaufgründe Fondsgesellschaften nach Berufen	155
Tabelle 124:	Falschberatung Kapitalanlagen nach Geschlecht	157
Tabelle 125:	Falschberatung Kapitalanlagen nach Alter	158
Tabelle 126:	Falschberatung Kapitalanlagen nach Einkommen	159
Tabelle 127:	Falschberatung Kapitalanlagen nach Bildung	160
Tabelle 128:	Falschberatung Kapitalanlagen nach Berufen	161
Tabelle 129:	Opfer Kapitalanlagebetrug nach Geschlecht	163
Tabelle 130:	Opfer Kapitalanlagebetrug nach Alter	164
Tabelle 131:	Opfer Kapitalanlagebetrug nach Einkommen	165
Tabelle 132:	Opfer Kapitalanlagebetrug nach Bildungsstand	166
Tabelle 133:	Opfer Kapitalanlagebetrug nach Berufsgruppen	168
Tabelle 134:	Erben in Bevölkerung nach Geschlecht	170
Tabelle 135:	Erben in Bevölkerung nach Alter	171
Tabelle 136:	Erben in Bevölkerung nach Einkommen	172
Tabelle 137:	Erben in Bevölkerung nach Bildungsstand	173
Tabelle 138:	Erben in Bevölkerung nach Berufsstellung	174
Tabelle 139:	Geerbte Vermögensformen nach Geschlecht	175
Tabelle 140:	Geerbte Vermögensformen nach Alter	176
Tabelle 141:	Geerbte Vermögensformen nach Einkommen	176
Tabelle 142:	Geerbte Vermögensformen nach Bildungsstand	177
Tabelle 143:	Geerbte Vermögensformen nach Berufsgruppen	178
Tabelle 144:	Verwendung Erbschaften nach Geschlecht	179
Tabelle 145:	Verwendung Erbschaften nach Alter	180
Tabelle 146:	Verwendung Erbschaften nach Einkommen	181
Tabelle 147:	Verwendung Erbschaften nach Bildungsstand	182
Tabelle 148:	Verwendung Erbschaften nach Berufsgruppen	183
Tabelle 149:	Einstellungen von Erben nach Geschlecht	185

Tabelle 150:	Einstellungen von Erben nach Alter	186
Tabelle 151:	Einstellungen von Erben nach Einkommen	186
Tabelle 152:	Einstellungen von Erben nach Bildungsstand	187
Tabelle 153:	Einstellungen von Erben nach Berufsgruppen	188
Tabelle 154:	Einstellungen zukünftige Erben nach Geschlecht	189
Tabelle 155:	Einstellungen zukünftige Erben nach Alter	190
Tabelle 156:	Einstellungen zukünftige Erben nach Einkommen	191
Tabelle 157:	Einstellungen zukünftige Erben nach Bildungsstand	192
Tabelle 158:	Einstellungen zukünftige Erben nach Berufen	193
Tabelle 159:	Ansprechpartner Erbschaften nach Geschlecht	194
Tabelle 160:	Ansprechpartner Erbschaften nach Alter	195
Tabelle 161:	Ansprechpartner Erbschaften nach Einkommen	196
Tabelle 162:	Ansprechpartner Erbschaften nach Bildungsstand	197
Tabelle 163:	Ansprechpartner Erbschaften nach Berufen	198
Tabelle 164:	Kauforte für Finanzprodukte nach Geschlecht	200
Tabelle 165:	Kauforte für Finanzprodukte nach Alter	201
Tabelle 166:	Kauforte für Finanzprodukte nach Einkommen	202
Tabelle 167:	Kauforte für Finanzprodukte nach Bildungsstand	203
Tabelle 168:	Kauforte für Finanzprodukte nach Berufsstellung	204
Tabelle 169:	Kauforte Investmentfonds nach Geschlecht	206
Tabelle 170:	Kauforte Investmentfonds nach Alter	207
Tabelle 171:	Kauforte Investmentfonds nach Einkommen	208
Tabelle 172:	Kauforte Investmentfonds nach Bildungsstand	209
Tabelle 173:	Kauforte Investmentfonds nach Berufsgruppen	210
Tabelle 174:	Geldanlage bei Kreditinstituten nach Geschlecht	211
Tabelle 175:	Geldanlage bei Kreditinstituten nach Altersgruppen	212
Tabelle 176:	Geldanlage bei Kreditinstituten nach Einkommen	213
Tabelle 177:	Geldanlage bei Kreditinstituten nach Bildungsstand	214
Tabelle 178:	Geldanlage bei Kreditinstituten nach Berufsgruppe	215
Tabelle 179:	Zufriedenheit mit Kreditinstituten nach Geschlecht	217
Tabelle 180:	Zufriedenheit mit Kreditinstituten nach Alter	218
Tabelle 181:	Zufriedenheit nach Bankverbindung	219
Tabelle 182:	Zufriedenheit mit Kreditinstituten nach Einkommen	220
Tabelle 183:	Zufriedenheit mit Kreditinstituten nach Bildung	221
Tabelle 184:	Zufriedenheit mit Kreditinstitut nach Berufen	222
Tabelle 185:	Gründe für Bankwechsel nach Geschlecht	224
Tabelle 186:	Gründe für Bankwechsel nach Altersgruppen	225
Tabelle 187:	Gründe für Bankwechsel nach Einkommen	226

Tabelle 188:	Gründe für Bankwechsel nach Bildung	227
Tabelle 189:	Gründe für Bankwechsel nach Berufsgruppen	228
Tabelle 190:	Planung von Bankwechsel nach Geschlecht	229
Tabelle 191:	Planung von Bankwechsel nach Altersgruppen	230
Tabelle 192:	Planung von Bankwechsel nach Einkommen	230
Tabelle 193:	Planung von Bankwechsel nach Bildungsstand	231
Tabelle 194:	Planung von Bankwechsel nach Berufsgruppen	233
Tabelle 195:	Einstellungen zu Versicherungen nach Geschlecht	234
Tabelle 196:	Einstellungen zu Versicherungen nach Alter	235
Tabelle 197:	Einstellungen zu Versicherungen nach Einkommen	237
Tabelle 198:	Einstellungen zu Versicherungen nach Bildung	238
Tabelle 199:	Einstellungen zu Versicherungen nach Bildung	239
Tabelle 200:	Einstellungen zu Versicherungen nach Berufen	240
Tabelle 201:	Einstellungen zu Versicherungen nach Berufen	241
Tabelle 202:	Auszahlung Lebensversicherung nach Geschlecht	242
Tabelle 203:	Auszahlung Lebensversicherung nach Alter	243
Tabelle 204:	Auszahlung Lebensversicherung nach Einkommen	243
Tabelle 205:	Auszahlung Lebensversicherung nach Bildung	244
Tabelle 206:	Auszahlung Lebensversicherung nach Berufen	245
Tabelle 207:	Verwendung Lebensversicherung Geschlecht	247
Tabelle 208:	Verwendung Lebensversicherung Alter	248
Tabelle 209:	Verwendung Lebensversicherung Einkommen	249
Tabelle 210:	Kaufplan Versicherungen nach Geschlecht	252
Tabelle 211:	Kaufplan Versicherungen nach Geschlecht	253
Tabelle 212:	Kaufplan Versicherungen nach Geschlecht	254
Tabelle 213:	Kaufplan Versicherungen nach Alter	255
Tabelle 214:	Kaufplan Versicherungen nach Alter	256
Tabelle 215:	Kaufplan Versicherungen nach Alter	257
Tabelle 216:	Kaufplan Versicherungen nach Einkommen	258
Tabelle 217:	Kaufplan Versicherungen nach Einkommen	259
Tabelle 218:	Kaufplan Versicherungen nach Einkommen	260
Tabelle 219:	Kaufplan Versicherungen nach Bildungsstand	261
Tabelle 220:	Kaufplan Versicherungen nach Bildungsstand	262
Tabelle 221:	Kaufplan Versicherungen nach Bildungsstand	263
Tabelle 222:	Kaufplan Versicherungen nach Berufsgruppen	264
Tabelle 223:	Kaufplan Versicherungen nach Berufsgruppen	265
Tabelle 224:	Kaufplan Versicherungen nach Berufsgruppen	266
Tabelle 225:	Bindungsfaktoren Versicherungen Geschlecht	268

Tabelle 226: Bindungsfaktoren Versicherungen Alter	269
Tabelle 227: Bindungsfaktoren Versicherungen Einkommen	270
Tabelle 228: Bindungsfaktoren Versicherungen Bildungsstand	271
Tabelle 229: Bindungsfaktoren Versicherungen Berufsstellung	272

# Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Geplante Ersparnis	21
Abbildung 2:	Geplante monatliche Sparbeträge	27
Abbildung 3:	Anlageänderungen	35
Abbildung 4:	Geplante Einsparpotenziale	41
Abbildung 5:	Besorgnis um Ersparnisse	47
Abbildung 6:	Geldvermögensbildung Anlageformen	57
Abbildung 7:	Genutzte Vorsorgeformen	71
Abbildung 8:	Besitz von Zertifikaten	88
Abbildung 9:	Ratgeber bei Anlageentscheidungen	112
Abbildung 10:	Auswahlkriterien für Finanzdienstleistungen	126
Abbildung 11:	Vertrauen in Finanzdienstleister	133
Abbildung 12:	Beratung Kauf Investmentfonds	150
Abbildung 13:	Opfer von Kapitalanlagebetrug	169
Abbildung 14:	Ansprechpartner für Erbschaftsangelegenheiten	199
Abbildung 15:	Zufriedenheit mit Kreditinstituten	223
Abbildung 16:	Planung von Bankwechsel	232
Abbildung 17:	Kaufplan Versicherungen	267

## 1. Kurzfassung

Der Geldanlagemarkt in Deutschland verfügt über ein großes Potenzial. Jedes Jahr werden nach Angaben der Deutschen Bundesbank über 150 Milliarden Euro neu an Geldvermögen von den Privaten Haushalten gebildet. Das Geldvermögen hat selbst inzwischen die Summe von über 5 Billionen Euro erreicht. Aber nicht nur das Neuanlagepotenzial ist gewaltig, auch das Umschichtungsvolumen ist erheblich. So entsteht allein durch Erbschaften pro Jahr im Bereich Geldvermögen ein Umschichtungsbedarf von mehr als 100 Milliarden Euro. Aber auch durch ausgezahlte Lebensversicherungen, die sich jährlich inzwischen auf fast 40 Milliarden Euro summieren, wird das Anlagepotenzial gespeist. Die BBE-Befragungsstudie, die in Zusammenarbeit mit innoFact entstanden ist, zeigt die Potenziale für Finanzdienstleister auf. Die Geldanlageabsichten der Privatanleger stehen im Fokus, aber auch die Anlagepräferenzen und Auswahlkriterien bilden einen Schwerpunkt der Untersuchung.

Mehr als jeder Fünfte möchte in diesem Jahr mehr sparen als im Vorjahr, 47 Prozent beabsichtigen etwa gleichviel Geld zu sparen und 21 Prozent werden weniger Geld als im Vorjahr sparen. Nur 10 Prozent der Bundesbürger sind Sparmuffel und sparen überhaupt nicht. Oft allerdings, weil ihnen kein Geld zum Sparen am Monatsende übrig bleibt. Erstaunlich, dass vor allem die junge Generation offensichtlich das Sparen für sich entdeckt hat. 55 Prozent der 16- bis 19-Jährigen sowie 38 Prozent der 20- bis 29-Jährigen planen ihre Ersparnisse aufzustocken. Allerdings sind die Sparbeträge oft nur sehr gering. Über die Hälfte der Sparer planen, weniger als 100 Euro im Monat auf die hohe Kante zu legen. Immerhin jeder Dritte hat vor, mehr als 200 Euro jeden Monat zu sparen.

Der Großteil der Befragten spart alles aus dem laufenden Einkommen. Zusätzlich werden allerdings einige Ausgabenkürzungen vorgenommen, um die Ersparnis bereitstellen zu können. 14 Prozent sparen zusätzlich an den Ausgaben für Energie, 13 Prozent kürzen die Ausgaben für Reisen, 12 Prozent senken das Ausgabenbudget für das Auto sowie 9 Prozent reduzieren ihre Ausgaben für die Wohnung. Ein nicht unerheblicher Teil der Bundesbürger schnallt also den Gürtel enger, um Geld auf die hohe Kante zu legen. Dabei stehen kurzfristige und scheinbar sichere Geldanlagen im Mittelpunkt. 23 Prozent der Sparer beabsichtigen, ihre Tagesgelder oder Festgeldbestände aufzustocken, 15 Prozent wollen sogar mehr Bargeld halten. Dagegen beabsichtigen 61 Prozent der Sparer, ihre Anlagebeträge in Anleihen/Pfandbriefen zu reduzieren. In Gold oder andere Edelmetalle möchten vor allem 30- bis 39-Jährige mehr Geld in diesem Jahr investieren.

In den letzten Monaten haben sich über die Hälfte der Befragten Gedanken um eine Veränderung ihrer Anlageformen gemacht. Jeder Zehnte hat bereits seine Anlagestrategie angepasst und schichtete Geldbeträge um. 23 Prozent planen, ihre Anlagegelder zu überprüfen und Veränderungen vorzunehmen. Besonders häufig haben bereits die 50- bis 59-Jährigen eine Umschichtung in ihrem Anlagebestand vorgenommen. Hier ist schon jeder Achte aktiv geworden. Das private Geldvermögen scheint für viele Bundesbürger in Gefahr. 62 Prozent machen sich Sorgen um ihre Ersparnisse. In den letzten Monaten ist die Inflationsrate wieder auf über 2 Prozent gestiegen. Die von den Verbrauchern gefühlte Inflation liegt sogar drei Mal so hoch. 42 Prozent der Befragten bereitet die Geldentwertung Sorgen. Die hohe Staatsverschuldung verunsichert die Geldanleger. 30 Prozent machen sich aus diesem Grunde Sorgen um ihre Ersparnisse, aber fast ebenso viele sind durch die Eurokrise in Sorge.

Der wichtigste Ratgeber bei Anlagenentscheidungen ist nach den Ergebnissen der Befragung der Ehe- oder Lebenspartner. Insgesamt 36 Prozent der Befragten sehen hierin den wichtigsten Ratgeber bei finanziellen Anlageentscheidungen, wobei der Anteil bei den Frauen mit 43 Prozent deutlich höher ist als bei den Männern mit 30 Prozent. Auf dem zweiten Rang liegt die Gruppe der Befragten, die sich vor allem selbst beraten und informieren und Finanzentscheidungen alleine treffen. Dies gaben insgesamt 25 Prozent und damit gut ein Viertel aller Befragten an. Bei den Frauen ist dieser Anteil allerdings mit 22 Prozent geringer als bei den Männern mit 28 Prozent. Der Bankberater findet sich auf dem dritten Rang unter den wichtigsten Ratgebern bei Anlageentscheidungen. Insgesamt 24 Prozent der Befragten gaben an, dass der Bankberater der wichtigste Ansprechpartner für finanzielle Anlageentscheidungen ist. Die Frauen vertrauen mit 25 Prozent etwas häufiger auf Bankberater als Männer, wo der Vergleichswert bei 24 Prozent liegt. Dahinter folgen die Eltern mit 19 Prozent, auch hier ist die Bedeutung dieses Ansprechpartners mit 25 Prozent bei den Frauen wesentlich höher als bei den Männern mit 14 Prozent.

Weitere wichtige Informationsquellen sind beispielsweise Informationen aus dem Internet, die von 14 Prozent genannt wurden, unabhängige Versicherungsmakler mit 12 Prozent und Freunde und Bekannte, die ebenfalls von 12 Prozent der Befragungsteilnehmer angegeben wurden. Eine weniger wichtige Rolle spielen dagegen Steuerberater mit 10 Prozent, eigene Kinder mit 6 Prozent, Berater von Versicherungsunternehmen mit 5 Prozent sowie Arbeitskollegen mit 4 Prozent.

Das wichtigste Auswahlkriterium für Finanzdienstleister ist eine individuelle Beratung, welche auf die persönlichen Bedürfnisse eingeht. Für 65 Prozent der Befragten spielt dieses Kriterium eine sehr wichtige Rolle. Weitere 26 Prozent der Befragungsteilnehmer stufen dieses Kriterium als wichtig ein.

Ebenfalls eine hohe Bedeutung hat der Faktor Diskretion, welchen insgesamt 64 Prozent der Befragten als sehr wichtig ansehen. Ein fester Ansprechpartner spielt für insgesamt 50 Prozent der Umfrageteilnehmer eine sehr wichtige Rolle. Die eingehende Analyse der Vermögenssituation wird von 37 Prozent der Befragten als ein besonders bedeutungsvolles Auswahlkriterium angesehen. Die hohe Bekanntheit und der gute Ruf eines Unternehmens haben dagegen 23 Prozent der Befragungsteilnehmer als sehr wichtig eingestuft. Dieses Kriterium ist damit noch wichtiger als der Faktor der großen Auswahl an Anlageprodukten, den insgesamt 22 Prozent der Befragten als sehr wichtig bezeichnen.

Die Frage nach dem Vertrauen in einzelne Finanzdienstleister zeigt, dass die meisten Befragten nach wie vor insbesondere ihrer Hausbank das größte Vertrauen entgegen bringen. 71 Prozent der Befragten geben an, dass sie in ihre Hausbank volles Vertrauen oder hohes Vertrauen haben. Dabei liegt der Anteil der Befragten, die volles Vertrauen in ihre Hausbank haben, bei 27 Prozent. Der Anteil derjenigen, die hohes Vertrauen in ihre Hausbank haben, beträgt rund 44 Prozent. Der Anteil der Befragten, die ihrer Hausbank nur in geringem Umfang vertrauen oder gar nicht vertrauen, liegt dagegen nur bei 8 Prozent. Mit deutlichem Abstand folgt dagegen die Versicherung als Finanzdienstleister mit dem höchsten Vertrauen. So geben insgesamt 39 Prozent aller Befragten an, dass sie ihrer Versicherung volles Vertrauen bzw. hohes Vertrauen entgegen bringen. Auf dem dritten Rang in der Liste der Finanzdienstleister mit dem höchsten Vertrauen folgt die Kapitalanlagegesellschaft. In diesen Finanzdienstleister haben insgesamt 22 Prozent aller Befragten ein hohes Vertrauen oder volles Vertrauen. Dem Allfinanzberater bringen insgesamt 20 Prozent aller Befragten ein hohes Vertrauen oder volles Vertrauen entgegen. Der Anteil derjenigen, die ein geringes Vertrauen oder gar kein Vertrauen in Allfinanzberater haben, beträgt hier aber 21 Prozent.

Bei der Vertrauensänderung durch die Finanzkrise hat die Hausbank nach den Ergebnissen der Befragten vergleichsweise wenig Vertrauen eingebüßt. So geben nur 15 Prozent der Befragten an, dass sie nach der Finanzkrise zu ihrer Hausbank ein geringeres Vertrauen haben als bisher. Bei 8 Prozent der Befragten ist das Vertrauen nach der Finanzkrise sogar gestiegen, der überwiegende Anteil von 77 Prozent gab ein gleich hohes Vertrauen wie bisher an. Zu ihrer Versicherung haben dagegen 22 Prozent der Befragten ein geringeres Vertrauen als vor der Finanzkrise.



Die Finanzkrise hat also vor allem das Image der Bankenbranche ganz allgemein geschwächt. Befragungen bezüglich des eigenen Kreditinstituts, also der jeweiligen Hausbank, tendieren offensichtlich in eine andere Richtung. Denn das pauschale Urteil wird nicht auf die Hausbank oder die eigene Versicherung übertragen. Hier wirken sich die stabilen Kundenbeziehungen positiv aus. Verbraucher stehen Versicherungen und Banken nach wie vor skeptisch gegenüber. Dennoch vertrauen sie darauf, dass ihr Geld bei ihrer Hausbank gut angelegt ist. Daran scheint auch nicht die Tatsache zu rütteln, dass mehr als jeder vierte Befragte (27 Prozent) schon einmal durch eine fehlerhafte Beratung Verluste bei der Kapitalanlage erlitten hat. Noch dramatischer sind allerdings die Erfahrungen der Bundesbürger mit dem sogenannten „Grauen Kapitalmarkt“ außerhalb der Bankbilanzen. Nahezu jeder zehnte Befragte (9 Prozent) ist bereits Opfer eines Kapitalanlagebetruges geworden. Von den 60- bis 65-Jährigen haben mehr als 13 Prozent bereits Geld an einen Kapitalbetrüger verloren.

Trotz Internet und Direktvertrieb sind die über 38.000 Bankfilialen für die Bundesbürger der wichtigste Kaufort für Finanzprodukte. Insgesamt 63 Prozent aller Befragungsteilnehmer geben an, dass sie Finanzprodukte vor allem in der Bankfiliale beim Berater kaufen. Der Anteil bei den weiblichen Befragten ist mit 64 Prozent etwas höher als bei den männlichen Befragten mit 62 Prozent. Erst mit sehr deutlichem Abstand folgt auf dem zweiten Rang der Geldautomat in der Bankfiliale, den insgesamt 23 Prozent der Befragten als wichtigsten Kaufort für Finanzprodukte nennen. Auch in der jüngeren Generation erwerben die Anleger Finanzprodukte besonders gerne beim Berater in der Filiale. 55 Prozent der 30- bis 39-Jährigen kaufen ihre Finanzprodukte in der Bankfiliale.

Obwohl 93 Prozent der Befragten mit ihrer Hauptbank sehr zufrieden bzw. zufrieden sind, gibt es doch ein erhebliches Wechsellpotenzial. Die Kunden einer Volks-/Raiffeisenbank sind zu 38 Prozent sehr zufrieden, bei den Sparkassen und Kreditbanken gibt es jeweils nur 30 Prozent sehr zufriedene Kunden. Insgesamt rund 6 Prozent aller Befragten haben angegeben, dass sie innerhalb der nächsten sechs Monate ihre Bank wechseln möchten. Weitere 25 Prozent möchten gerne die Bank wechseln, wissen allerdings noch nicht den genauen Zeitpunkt dafür. Insgesamt ergibt sich somit ein Anteil von knapp 31 Prozent, der einen Bankwechsel geplant hat oder zumindest dazu bereit ist. Für knapp 58 Prozent der Befragten spielen Überlegungen zu einem Bankwechsel derzeit noch keine Rolle. 12 Prozent sind bei dieser Frage unentschlossen, könnten also zumindest mit dem Gedanken zu einem Bankwechsel spielen. Unter den 20- bis 29-Jährigen ist die Wechselbereitschaft offensichtlich besonders ausgeprägt. 43 Prozent planen einen Bankwechsel, darunter 11 Prozent in den nächsten sechs Monaten. Auch unter Freiberuflern und Selbstständigen ist der Bankwechsel ein aktuelles Thema. 41 Prozent aus dieser Berufsgruppe planen einen Bankwechsel.

Bankkunden sind zunehmend wechselfreudiger. Der häufigste Grund dafür, dem alten Geldhaus den Rücken zu kehren, sind bessere Zinsen. Im aktuellen Niedrigzinsmarkt wird die Rendite von Bankprodukten im Kampf um Kunden offensichtlich immer entscheidender. Befragt nach den Gründen für einen Bankwechsel wurden von den weitaus meisten Befragungsteilnehmern vor allem die günstigen Konditionen und Zinsen genannt. Mit insgesamt 77 Prozent wurde dieses Kriterium am weitaus häufigsten angegeben und liegt mehr als doppelt so hoch wie das auf dem zweiten Platz folgende Kriterium der besseren Beratung. Eine bessere Beratung stellt für insgesamt rund 30 Prozent aller Befragten ein wichtiges Kriterium für einen Bankwechsel dar, knapp dahinter folgt der Faktor der besseren Erreichbarkeit der Filiale, der von 29 Prozent angegeben wurde.

Ein besserer Service und eine höhere Freundlichkeit wurde mit 28 Prozent ebenfalls vergleichsweise häufig angegeben, der Faktor der interessanteren Finanzprodukte spielte für insgesamt 28 Prozent eine Rolle. Mehr Vertrauen in ein bestimmtes Institut nannten insgesamt 25 Prozent aller Befragten, während 21 Prozent mehr Kompetenz und Sachkunde als einen wichtigen Wechselgrund betrachteten. Günstigere Öffnungszeiten der Bankfiliale wurden mit 20 Prozent von jedem fünften Befragten als besonders wichtig eingestuft, eine angenehmere Atmosphäre nannte mit 10 Prozent dagegen nur noch ein geringerer Anteil. Auch der Faktor der höheren Diskretion spielt mit 8 Prozent nur für eine Minderheit der Befragten eine Rolle, am seltensten genannt wurde dagegen der Faktor des besseren Images, was lediglich für knapp 7 Prozent für Bedeutung war.

## 2. Vermögensbildung

### 2.1 Geplante Ersparnis

Auf die Frage nach der geplanten Ersparnis gaben insgesamt 22 Prozent der Befragten an, dass sie in diesem Jahr mehr Geld sparen möchten als im letzten Jahr. Im Vergleich dazu haben insgesamt 21 Prozent angegeben, dass sie weniger Geld als im Vorjahr sparen möchten und der weitaus höchste Anteil von 47 Prozent hat angegeben, in diesem Jahr in etwa gleich viel Geld sparen zu wollen wie im letzten Jahr auch. Nur knapp 10 Prozent der Befragungsteilnehmer haben angegeben, dass sie überhaupt kein Geld sparen.

**Tabelle 1: Geplante Ersparnis nach Geschlecht**

Aussage	Total	Geschlecht	
		weiblich	männlich
Ja, ich werde mehr Geld als im vergangenen Jahr sparen	22,4	18,6	26,2
Ich werde in etwa gleichviel Geld sparen	47,4	47,2	47,7
Ich werde weniger Geld als im Vorjahr sparen	20,6	25,7	15,8
Ich spare überhaupt nicht	9,5	8,6	10,4

Quelle: INNOFACT / Anteil Befragte in Prozent

„Werden Sie in diesem Jahr mehr Geld auf die hohe Kante legen?“

Der Anteil der Befragten, die dieses Jahr mehr Geld sparen möchten als im Jahr zuvor, ist bei den Männern mit 26 Prozent deutlich größer als bei den Frauen, wo es nur 19 Prozent sind. Im Gegensatz dazu haben die Frauen mit 26 Prozent besonders häufig angegeben, in diesem Jahr weniger Geld sparen zu wollen als im Vorjahr, während der Anteil bei den Männern nur bei 16 Prozent liegt.

**Tabelle 2: Geplante Ersparnis nach Altersgruppen**

Aussage	Alter					
	16 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59	60 - 65
Ja, ich werde mehr Geld als im vergangenen Jahr sparen	54,8	38,3	28,2	15,6	12,4	18,3
Ich werde in etwa gleichviel Geld sparen	32,3	45,7	52,1	48,7	47,3	48,8
Ich werde weniger Geld als im Vorjahr sparen	3,2	14,8	9,9	26,0	27,9	20,7
Ich spare überhaupt nicht	9,7	1,2	9,9	9,7	12,4	12,2

„Werden Sie in diesem Jahr mehr Geld auf die hohe Kante legen?“, Altersgruppen in Jahren  
Quelle: INNOFACT / Anteil Befragte in Prozent

Der Anteil derjenigen, die gleich viel Geld sparen möchten wie bisher liegt bei den Frauen bei 47 Prozent und bei den Männern bei 48 Prozent. Von den weiblichen Befragten haben insgesamt rund 9 Prozent angegeben, dass sie überhaupt nicht sparen, während der Vergleichswert bei den Männern mit 10 Prozent etwas höher ist. Insgesamt haben also vor allem die Männer geplant, in diesem Jahr mehr oder zumindest gleich viel sparen zu wollen wie im Vorjahr, während der Anteil bei den Frauen etwas geringer ist.

Die Auswertung nach den einzelnen Altersgruppen zeigt, dass insbesondere die Befragten aus der Gruppe der 16- bis 19-Jährigen vorhaben, in diesem Jahr mehr Geld zu sparen als im Vorjahr. 55 Prozent der Befragten aus dieser Altersgruppe haben angegeben, mehr Geld sparen zu wollen, auch bei den 20- bis 29-Jährigen ist dieser Anteil mit 38 Prozent besonders hoch. Von den 50- bis 59-Jährigen gaben im Vergleich dazu dagegen nur 12 Prozent an, dass sie in diesem Jahr mehr Geld auf die hohe Kante legen möchten als im Vorjahr.

**Tabelle 3: Geplante Ersparnis nach Einkommen**

Aussage	Monatliches Einkommen						
	bis 1.000	1.000 – 1.500	1.500 – 2.000	2.000 – 2.500	2.500 – 3.000	3.000 – 3.500	3.500 u. m.
Ja, ich werde mehr Geld als im vergangenen Jahr sparen	16,2	17,8	21,8	26,3	28,8	20,8	24,7
Ich werde in etwa gleichviel Geld sparen	29,7	46,7	33,3	52,6	48,8	60,4	63,4
Ich werde weniger Geld als im Vorjahr sparen	29,7	16,7	32,2	19,7	21,3	18,8	7,5
Ich spare überhaupt nicht	24,3	18,9	12,6	1,3	1,3	0,0	4,3

„Werden Sie in diesem Jahr mehr Geld auf die hohe Kante legen?“, monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Euro  
Quelle: INNOFACT / Anteil Befragte in Prozent

Die Auswertung nach dem Einkommen des Befragten verdeutlicht, dass vor allem in den mittleren und höheren Einkommensgruppen geplant wird, in diesem Jahr mehr Geld zu sparen als im Vorjahr. Der höchste Anteil findet sich bei den Befragten aus der Gruppe mit einem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen zwischen 2.500 und 3.000 Euro, wo insgesamt 29 Prozent mehr Geld sparen wollen als im Vorjahr. Auch bei den Befragten mit einem Einkommen im Bereich zwischen 2.000 und 2.500 Euro plant mit 26 Prozent ein vergleichsweise hoher Anteil eine höhere Ersparnis.