

# SPARVERHALTEN DER DEUTSCHEN HAUSHALTE – EINE NEUE SICHT

## SPARVERHALTEN DER DEUTSCHEN HAUSHALTE – EINE NEUE SICHT



### **ERSTELLT FÜR**

Union Investment  
November 2014

### **ERSTELLT VON**

HANDELSBLATT RESEARCH INSTITUTE  
Dirk Heilmann, Rita Lansch, Prof. Dr. Dr. h.c. Bert Rürup



# INHALT

I. Eine Bestandsaufnahme.....	6
Problemstellung.....	6
Studienansatz.....	7
 1. Sparverhalten, Sparmotive und Sparformen der Deutschen.....	8
1.1. Befunde: Was wir wissen.....	8
1.1.1. Gesamtwirtschaftliches Umfeld.....	8
1.1.2. Die Struktur des Gesamtvermögens der Privathaushalte.....	11
1.1.3. Die wichtigsten Sparmotive der privaten Haushalte.....	17
1.1.3.1. Vorsichtssparen.....	20
1.1.3.2. Altersvorsorgespahren.....	20
1.1.3.3. Vererben.....	22
1.1.3.4. Kurzfristiges Zielsparen.....	22
1.2. Determinanten.....	23
1.2.1. Einkommen und Vermögen.....	23
1.2.1.1. These.....	23
1.2.1.2. Empirische Befunde.....	23
1.2.2. Bildung und Erwerbsstatus.....	27
1.2.2.1. Thesen.....	27
1.2.2.2. Empirische Befunde.....	27
1.2.3. Alter und Familie.....	31
1.2.3.1. Thesen.....	31
1.2.3.2. Empirische Befunde.....	32
1.2.4. Angebote und staatliche Anreize.....	33
1.2.4.1. These.....	33
1.2.4.2. Empirische Befunde.....	33
1.2.5. Soziale Sicherung und regionale Besonderheiten.....	37
1.2.5.1. Thesen.....	37
1.2.5.2. Empirische Befunde.....	37
1.2.6. Zwischenfazit.....	40

<b>2. Sparverhalten, Sparmotive und Sparformen der Mittelschicht.....</b>	<b>41</b>
2.1. Die Mittelschicht.....	41
2.1.1. Ökonomische Abgrenzung .....	42
2.1.2. Sozio-kulturelle Abgrenzung.....	45
2.2. Sparverhalten.....	46
2.3. Sparmotive.....	47
2.4. Sparformen .....	48
 <b>II. Die vernachlässigte Bedeutung der Milieuzugehörigkeit.....</b>	<b>49</b>
 1. Von der Mittelschicht zum Patchwork der sozialen Milieus .....	50
1.1. Bürgerliche Mitte.....	52
1.2. Traditionelle.....	53
1.3. Hedonisten.....	54
1.4. Adaptiv-Pragmatische .....	55
1.5. Sozialökologische .....	56
 2. Bedeutung der Milieuzugehörigkeit für Sparverhalten, Sparmotive und Sparformen: eine Bestandsaufnahme.....	58
2.1. Bedeutung für das Sparverhalten .....	58
2.2. Bedeutung für die Sparmotive .....	61
2.3. Bedeutung für die Sparformen.....	63
2.4. Milieuspezifische Abweichungen.....	65
 3. Die Entwicklung des Milieu-Patchworks im Zeitverlauf .....	69
3.1. In den vergangenen zehn Jahren .....	69
3.2. Ein Blick in die Zukunft .....	74
3.2.1. Demographischer Einfluss.....	74
3.2.2. Einfluss des Einkommens .....	76
3.2.3. Sozio-kultureller Einfluss .....	77
3.2.4. Milieudynamik 2025 .....	80

4. Regionale Verteilung der Milieus: Eine andere Deutschlandkarte .....	82
4.1. Bürgerliche Mitte.....	82
4.2. Traditionelle.....	83
4.3. Hedonisten.....	84
4.4. Adaptiv-Pragmatische Mitte.....	85
4.5. Sozialökologische .....	86
4.6. Differenzen zwischen Ost und West.....	87
4.7. Unterschiede zwischen Großstädten, Mittel- und Kleinstädten sowie ländlichen Regionen.....	89
4.8. Konzentration der einzelnen Milieus in den Kommunen.....	90
 III. Zusammenfassung und Ausblick.....	92
1. Zusammenfassung der Kernergebnisse .....	92
2. Bedürfnisse verschiedener Haushaltstypen .....	94
3. Ausblick auf das künftige Sparverhalten.....	95
 ANHANG: VERTEILUNG DER MILIEUS IN DEN EINZELNEN BUNDESLÄNDERN .....	100
Schleswig-Holstein und Hamburg.....	100
Niedersachsen und Bremen .....	103
Mecklenburg-Vorpommern.....	106
Nordrhein-Westfalen.....	109
Sachsen-Anhalt .....	112
Brandenburg und Berlin .....	117
Rheinland-Pfalz und Saarland .....	120
Hessen.....	125
Thüringen.....	130
Sachsen.....	133
Baden-Württemberg.....	136
Bayern.....	139
Verwendete Quellen und Literatur .....	142
Rechtlicher Hinweis .....	146

# I. Eine Bestandsaufnahme

## Problemstellung

Deutschland gehört zu den Gewinnern der wirtschaftlichen Globalisierung. Die deutsche Volkswirtschaft hat die globale Finanz- und Wirtschaftskrise weitgehend unbeschadet überstanden und sich bislang als sehr resistent gegenüber der „Eurokrise“ erwiesen. Ökonomisch ist das Land seit geraumer Zeit die Führungsmacht des Kontinents. Dank der weitgehenden Reformen des Arbeitsmarktes und der sozialen Sicherungssysteme im vergangenen Jahrzehnt ist Deutschland besser als seine Nachbarn auf die immer härter werdende internationale Konkurrenz vorbereitet. Dank sinkender Arbeitslosenzahlen, einer bislang nicht gekannten Höhe der Erwerbstätigkeit und – seit einiger Zeit – steigender Realeinkommen fühlen sich die Deutschen so gut wie lange nicht mehr, wie Umfragen zeigen.

Dennoch sorgen sich viele Menschen um die Zukunft, um die Beständigkeit ihres momentanen Wohlstandes. Diese Verunsicherung ist gerade in den Mittelschichten groß. Die Alterung und Schrumpfung der Bevölkerung sowie die anhaltende Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank schüren drei Sorgen: zum Ersten, dass das es sich nicht gelohnt habe und sich nicht mehr lohne, zu sparen, zum Zweiten, dass man den in der Erwerbsphase gewohnten Lebensstandard im Alter nicht halten können werde und zum Dritten, dass es die nachwachsende Generation schlechter haben werde als die der derzeit Berufstätigen. Von einem „Schrumpfen der Mitte“ ist die Rede und Abstiegsängste greifen um sich.

Zur Mittelschicht werden die Haushalte gezählt, die zwischen 70 und 150 Prozent des mittleren Einkommens zur Verfügung haben. Dieses mittlere Einkommen ist nicht das Durchschnittseinkommen der Bevölkerung, sondern das sogenannte Medianeinkommen – also die Einkommenshöhe, bei der genauso viele Haushalte ein niedrigeres wie ein höheres Einkommen zur Verfügung haben. Nach wie vor – wie schon in den 1980er-Jahren – gehören 60 Prozent der Haushalte zu dieser Mittelschicht. Die Statistik lässt das befürchtete und oft kolportierte „Schrumpfen der Mitte“ nicht erkennen. Wohl aber zeigt die Statistik, dass es in Deutschland schwerer geworden ist, aus den unteren Einkommensklassen in die Mitte aufzusteigen. Die Einkommensmobilität hat abgenommen.

Eine Betrachtung nur der Einkommensverhältnisse reicht allerdings nicht aus. Wie hoch die Vermögensbildung eines Haushaltes im konkreten Fall ausfällt, hängt nicht nur vom verfügbaren Einkommen, dem Alter oder der Bildung ab, sondern – womöglich sogar noch mehr – vom Lebensstil, den er pflegt oder dem sozialen Milieu, dem er sich zugehörig fühlt. Dieser Aspekt wird in nahezu allen vorliegenden Untersuchungen zur Vermögensbildung und zu „Versorgungslücken“ ausgeblendet.

## Studienansatz

Diese Lücke soll mit dieser Studie geschlossen werden. Die Grundlagen dieser Analyse sind die Daten des Sozio-Ökonomischen Panels (SOEP) und die in Soziologie und Marktforschung etablierten „Sinus-Milieus“ des Heidelberger Sinus-Instituts.

Die Daten des Sozioökonomischen Panels (SOEP) sind geeignet, detailliert Aufschluss über die Entwicklung der Einkommensverhältnisse der deutschen Haushalte im Laufe der Zeit und über die Lebensphasen hinweg zu geben. Sie sind eine gute Grundlage für Analysen zu Verschiebungen der Einkommensverhältnisse.

Das Sinus-Institut teilt die deutsche Gesellschaft hingegen in zehn sozio-kulturelle Milieus auf, deren Besetzungszahlen sich im Zeitablauf verschieben. Das Spektrum reicht von den „Konservativ-Etablierten“ bis zu den „Hedonisten“ und von den „Prekären“ bis zu den „Performern“. Je nach Milieu haben die Haushalte unterschiedliche Wertvorstellungen, eine unterschiedliche Risikobereitschaft und unterschiedliche materielle Bedürfnisse. Für die spezifischen Fragestellungen dieser Studie wurde vom Sinus-Institut eine Sonderauswertung vorgenommen, wobei die Anzahl der Milieus auf die fünf Milieus der Mittelschicht begrenzt worden ist – das „Traditionelle“, „Bürgerliche“, „Adaptiv-Pragmatische“, „Hedonistische“ und „Sozialökologische“ Milieu.

In dieser Studie werden erstmals die Daten des SOEP mit denen des Sinus-Instituts kombiniert, um ein umfassendes Bild der materiellen Möglichkeiten und der Wünsche der deutschen Haushalte verschiedener Typen und Einkommensklassen zu zeichnen. Daraus lässt sich dann – besser als bislang – ableiten, wie es um das Sparverhalten in den unterschiedlichen zur Mittelschicht gehörenden Milieus bestellt ist und welcher Bedarf an Sparformen zur Risikoabsicherung und Vermögensbildung nach Maßgabe der spezifischen Präferenzen der Haushalte besteht.

# 1. Sparverhalten, Sparmotive und Sparformen der Deutschen

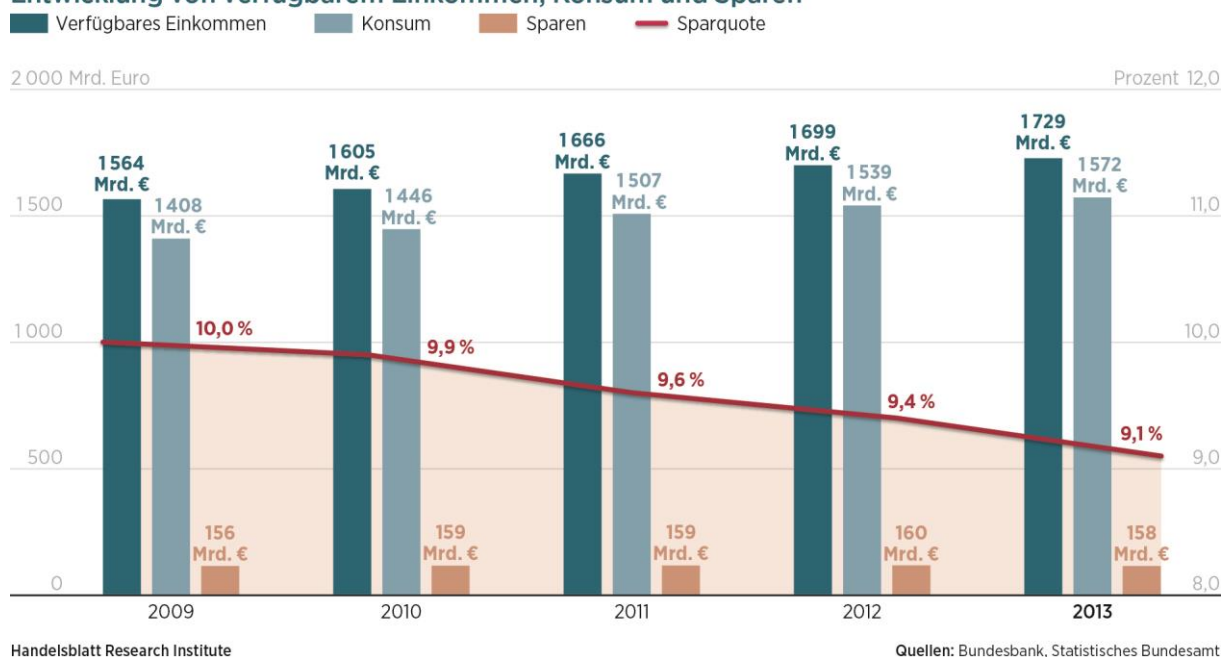
## 1.1. Befunde: Was wir wissen

### 1.1.1. Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Die Grundlage jeder Spartätigkeit eines privaten Haushalts bildet das verfügbare Einkommen.<sup>1</sup> In der Summe sind diese Einkommen in Deutschland in den vergangenen Jahren langsam, aber stetig gestiegen – wenn man von dem geringfügigen Rückgang im Krisenjahr 2009 gegenüber dem Vorjahr absieht. Doch während die Einkommensentwicklung nur vorübergehend von den Nachwirkungen der globalen Finanzkrise erfasst wurde, hat sich das Sparverhalten der Bundesbürger in den zurückliegenden Jahren merklich geändert. So fließt der Zuwachs der Einkommen seit etwa sechs Jahren verstärkt in den Konsum.

Abbildung 1:<sup>2</sup>

#### Entwicklung von verfügbarem Einkommen, Konsum und Sparen



<sup>1</sup> Das verfügbare Haushaltsnettoeinkommen entspricht den Lohn- und Vermögenseinkommen, gesetzlichen Renten und Pensionen sowie sonstigen staatlichen Transferleistungen wie Kinder- oder Arbeitslosengeld, abzüglich der zu entrichtenden Steuern und Sozialabgaben.

<sup>2</sup> Die Sparquote gibt das Verhältnis von der Ersparnis abzüglich der Verschuldung zum verfügbaren Einkommen der Haushalte an (in Prozent). Die in der vorliegenden Studie verwendeten Sparquoten sind der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 18, Reihe 1.2, 2.Vj 2014) entnommen. Diese Daten sind erstmals zum 1. September 2014 auf eine neue Grundlage gestellt worden. Wie bei jeder Revision sind neue Erkenntnisse berücksichtigt und international angepasst worden. Infolge der Revision hat sich das Niveau der Sparquoten leicht abgesenkt. Lagen sie vor der Revision in den vergangenen Jahren noch durchweg über zehn Prozent, so liegen sie nunmehr nach der Revision unterhalb der Zehn-Prozent-Schwelle, wobei die vergangenen Jahre rückwirkend angepasst worden sind. Soweit bereits verfügbar verwenden wir in dieser Studie die neuen Daten nach der Revision. Diese sind jedoch nicht immer vorhanden.

Sparen bedingt Konsumverzicht in der Gegenwart, und dazu sind die Deutschen offenkundig weniger bereit als in der Vergangenheit. In der Literatur wird Sparen auch als aufgeschobener Konsum bezeichnet, sprich: Der Teil des Einkommens, der nicht konsumiert wird, wird gespart, um später konsumiert zu werden.<sup>3</sup> Deshalb betrachten einige Konsumforscher das Sparen als eine Restgröße. Diese Sichtweise des Residualsparens liefert allerdings keine Erklärung dafür, dass die Sparquoten der privaten Haushalte<sup>4</sup> in Deutschland trotz der steigenden Einkommen seit fünf Jahren zurückgehen.

Diese Verhaltensänderung der deutschen Sparer seit der globalen Finanzkrise ist auch im internationalen Vergleich auffällig. So erhöhten zum Beispiel die Haushalte in Frankreich ihre schon vorher ausgeprägteren Sparanstrengungen in den Jahren unmittelbar nach der Krise. Ende 2012 lag die Sparquote hier<sup>5</sup> mit 11,7 Prozent der verfügbaren Nettoeinkommen wieder auf beachtlichem Niveau. In den USA, wo die globale Finanzkrise ihren Ursprung nahm, legte die Sparquote von 5,2 Prozent im Jahr 2008, dem Jahr der Lehman-Pleite, auf zuletzt 5,8 Prozent (2012) zu. Die Amerikaner sparen allerdings traditionell bedeutend weniger als die Bürger in der Euro-Zone. In der Vergangenheit galten die Japaner als außerordentlich sparsam. Dies hat sich in der letzten Zeit deutlich verändert. Heute liegt die Sparquote nur noch bei 0,6 Prozent der verfügbaren Einkommen.

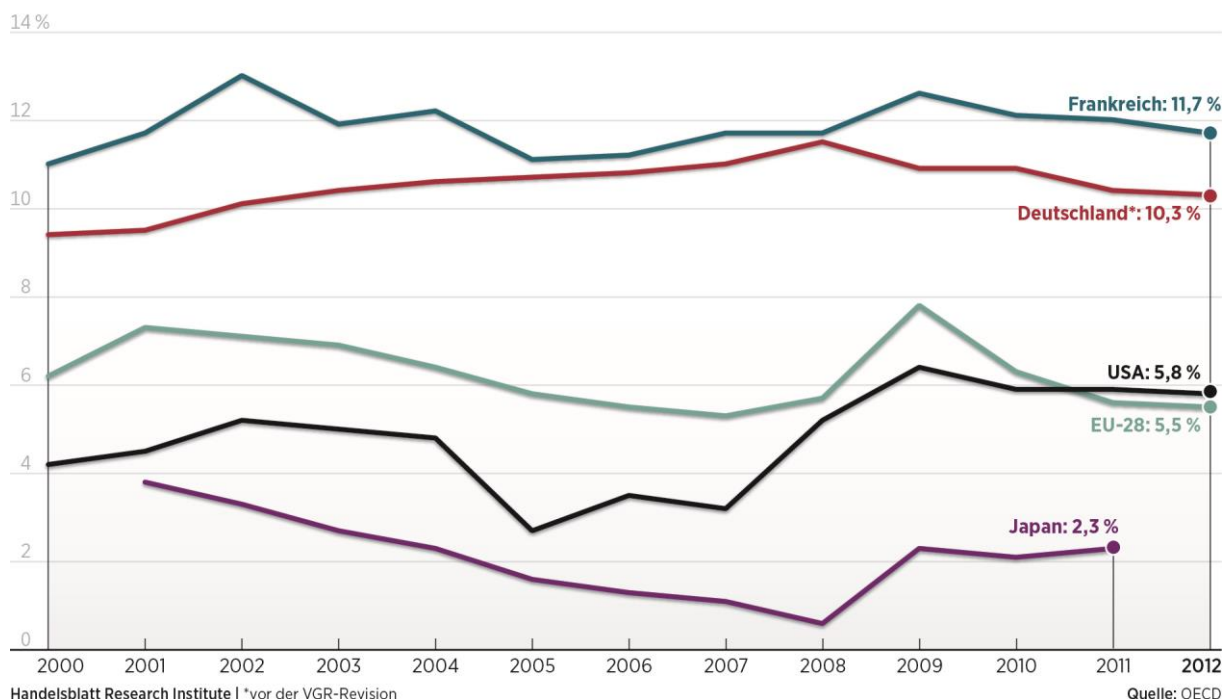
---

<sup>3</sup> Vgl. Schmidt (2010).

<sup>4</sup> Zu den privaten Haushalten zählen in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung die wirtschaftlich Unselbstständigen (Arbeiter, Angestellte, Beamte, Rentner, Pensionäre, Arbeitslose), die wirtschaftlich Selbstständigen (Kaufleute, Freiberufler, Landwirte), sonstige Privatpersonen (Hausfrauen, Kinder, Schüler, Studenten) sowie private Organisationen ohne Erwerbszweck (Stiftungen, Kirchen, Parteien, Vereine). Demzufolge wird üblicherweise in der Betrachtung des Sektors der privaten Haushalte auch ein Großteil des wirtschaftlichen Mittelstands erfasst.

<sup>5</sup> OECD (2014).

Abbildung 2:  
Sparquoten im internationalen Vergleich



Es ist festzuhalten, dass die deutschen Sparer auf die globale Finanzkrise mit nachlassenden Sparanstrengungen reagiert haben, während die Sparer einer Reihe anderer großer Volkswirtschaften ihre Spartätigkeit erhöht haben. Die Gründe für diese gegenläufigen Trends lassen sich aus den makroökonomischen Daten nicht ableiten. Die weitere Analyse setzt auf der Ebene an, auf der die Entscheidungen zum Sparen tatsächlich getroffen werden: den privaten Haushalten.

Das SOEP, eine der zentralen Datenquellen der vorliegenden Analyse, ermittelt seit dem Jahr 1984 im jährlichen Rhythmus aus den persönlichen Sparquoten die nach Häufigkeit in der Grundgesamtheit gewichteten durchschnittlichen Sparquoten auf der Basis eines repräsentativen Haushalts-Panels. Dies erlaubt eine repräsentative Längsschnittanalyse des Sparverhaltens der privaten Haushalte. Dabei wird bewusst auf positive Sparbeiträge abgestellt und auf die Tilgung von Krediten verzichtet. Tendenziell fallen die SOEP-Sparquoten daher etwas niedriger aus als die der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, die den Quotienten aus den addierten Spar-Volumina und der Summe der Netto-Einkommen entsprechen.

Die aggregierten Daten der Sparvolumina nach Maßgabe der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR)<sup>6</sup> eignen sich jedoch, um sich vor der Analyse der individuellen

<sup>6</sup> In der VGR wird die Entstehung, Verteilung und Verwendung des Bruttoinlandsprodukts erfasst. Nach dem Ausgabenkonzept der VGR wird beispielsweise die VGR-Sparquote als prozentualer Anteil der Geldvermögensbildung am verfügbaren Einkommen (inklusive betrieblicher Versorgungsansprüche) ermittelt.



Beweggründe des Sparverhaltens einen Überblick über den Status quo der Sparvolumina sowie der daraus angesammelten Vermögen und ihrer Verteilung auf die verschiedenen Sparprodukte zu verschaffen.

### 1.1.2. Die Struktur des Gesamtvermögens der Privathaushalte

Das Sparen und damit der Vermögensaufbau der deutschen Haushalte sind durch eine ausgeprägte Dominanz der Geldvermögensbildung gegenüber der Sachvermögensbildung gekennzeichnet. Im vergangenen Jahr haben die Bundesbürger insgesamt 40,6 Milliarden Euro zur Sachvermögensbildung, aber beachtliche 147,7 Milliarden Euro zur Geldvermögensbildung aufgewendet.<sup>7</sup> Das sind knapp zwei Milliarden Euro Sachvermögen<sup>8</sup> bzw. 4,4 Milliarden Euro Geldvermögen weniger als ein Jahr zuvor. An den Anlagepräferenzen hat sich indes wenig verändert. Seit Beginn des Jahrzehnts flossen mehr als 90 Prozent der neugebildeten Geldvermögen in Bankeinlagen und Versicherungen<sup>9</sup>, wobei das Versicherungssparen seit Ende des letzten Jahres das Sparen in Bankeinlagen volumenmäßig übertrifft. Beide Formen der Geldvermögensbildung sind mit Abstand die beliebtesten Sparformen der Deutschen.

Die Bundesbank-Statistik zeichnet für das Jahr 2013 das folgende Bild: Gut die Hälfte der „Geldvermögensneubildung“ ist mit 70,4 Milliarden Euro in Versicherungen geflossen. Etwas weniger, 68,3 Milliarden Euro, ist in Bankeinlagen geflossen. Der Wertpapier-Bestand ist im gleichen Zeitraum per Saldo nur um 2,5 Milliarden Euro aufgestockt worden, wozu vor allem Investmentfondsanteile beigetragen haben (+20,3 Mrd. Euro). Aktien sind 2013 um 5,8 Mrd. Euro und Anleihen (einschließlich Geldmarktpapiere) um 15 Mrd. Euro verringert worden. Sonstige Anteilsrechte sind um 3,0 Mrd. Euro aufgestockt worden. Abbildung 3 zeigt einen Überblick über die Präferenzen in der Geldvermögensbildung und deren Veränderung im Zeitverlauf:

---

<sup>7</sup> Deutsche Bundesbank (2014).

<sup>8</sup> Zum Sachvermögen der Privathaushalte zählt die VGR Immobilien, Grundstücke und sonstige Anlage- und Gebrauchsgüter. Das Geldvermögen wird differenziert in Bargeld, Bankeinlagen, Bausparguthaben, Wertpapiere (Aktien, Rentenwerte, Fondsanteile), Versicherungsansprüche und Ansprüche gegenüber Pensionseinrichtungen.

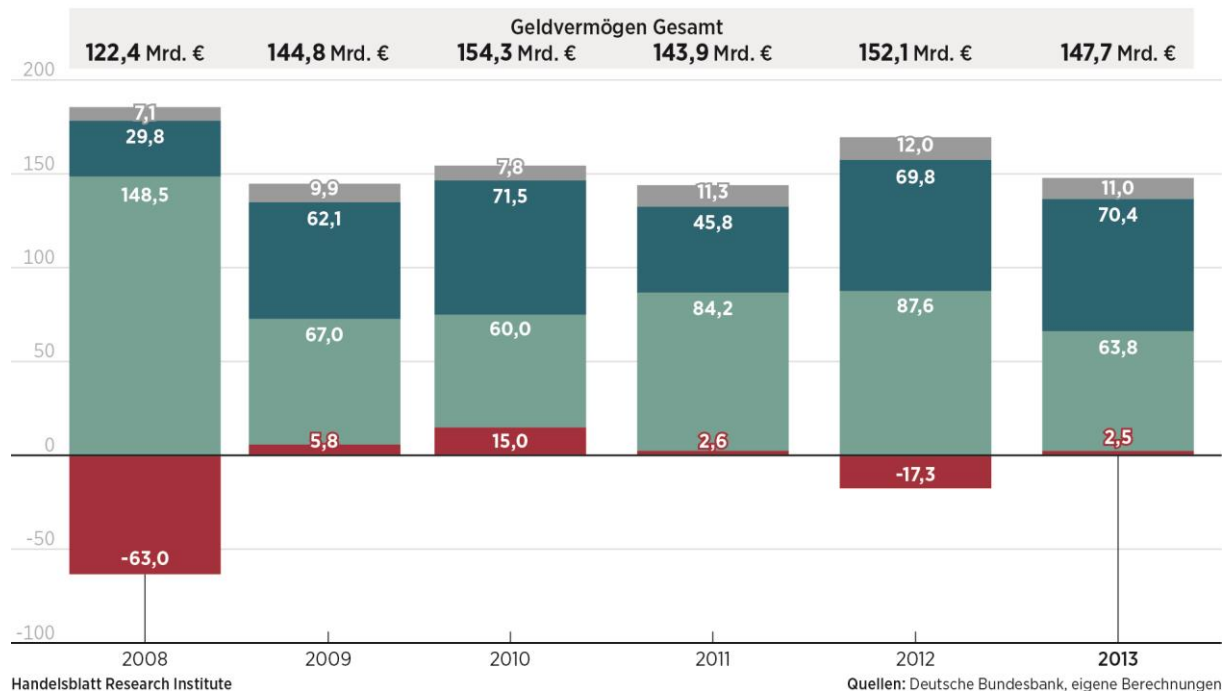
<sup>9</sup> Vgl. Bayer (2014).

Abbildung 3:

**Präferenzen der Geldvermögensbildung**

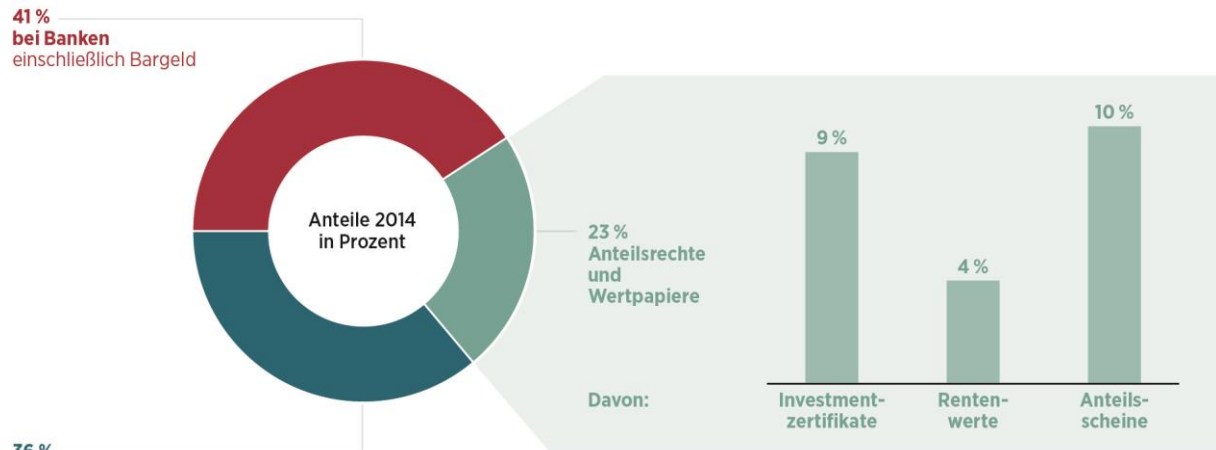
Entwicklung der Anlageklassen in Mrd. Euro

Wertpapiere Bankeinlagen Versicherungen Sonstiges



Alle deutschen Privathaushalte zusammen verfügten Ende 2013 über einen Bestand an Geldvermögen in Höhe von 5.152 Milliarden Euro. Das waren 200 Milliarden Euro oder vier Prozent mehr als im Jahr davor. Dieser Zuwachs stammt zu etwa drei Vierteln aus der Neubildung von Geldvermögen in Höhe der genannten 147,7 Milliarden Euro. Die restlichen 52,3 Milliarden Euro sind der Wiederanlage der Verzinsung und dem Wertzuwachs des Vermögensbestands geschuldet. Dieser Zuwachs war das Resultat der guten Performance namentlich der Aktienmärkte. Denn während das in Aktien gehaltene Vermögen um 41 Milliarden Euro oder 16 Prozent auf 300 Milliarden Euro zunahm, wuchs das in Fonds angelegte Vermögen um 30 Milliarden Euro oder sieben Prozent auf 450 Milliarden Euro.

Abbildung 4:  
Struktur der Geldvermögen

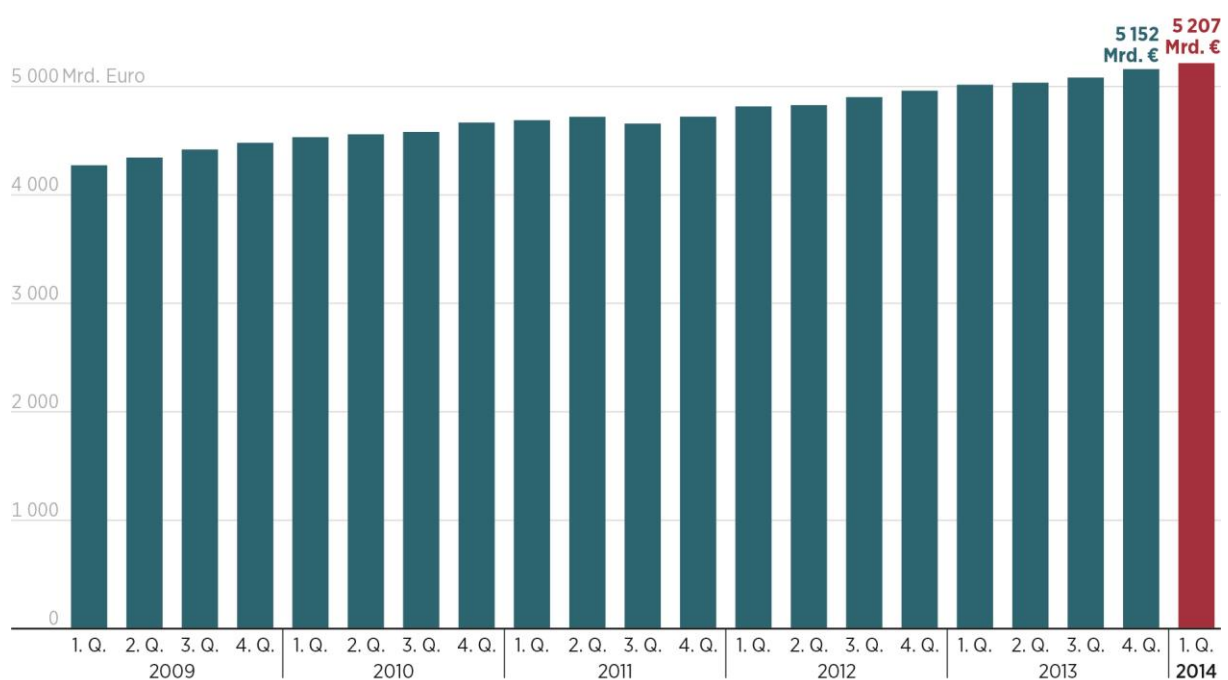


Handelsblatt Research Institute

Quellen: Deutsche Bundesbank, BVR

Die Entwicklung des vergangenen Jahres ist kein Einzelfall, wie Abbildung 5 zeigt. Im Jahresvergleich fällt auf, dass die Geldvermögen der Privathaushalte kontinuierlich gestiegen sind – obwohl die Sparquoten im gleichen Zeitraum zurückgegangen sind. Dies erklärt sich zum einen aus dem Anstieg der Einkommen der Haushalte und zum anderen aus der guten Performance an den Wertpapiermärkten, vor allem an den Anleihenmärkten.

Abbildung 5:  
Geldvermögen der deutschen Privathaushalte



Handelsblatt Research Institute

Quellen: Deutsche Bundesbank, Statista

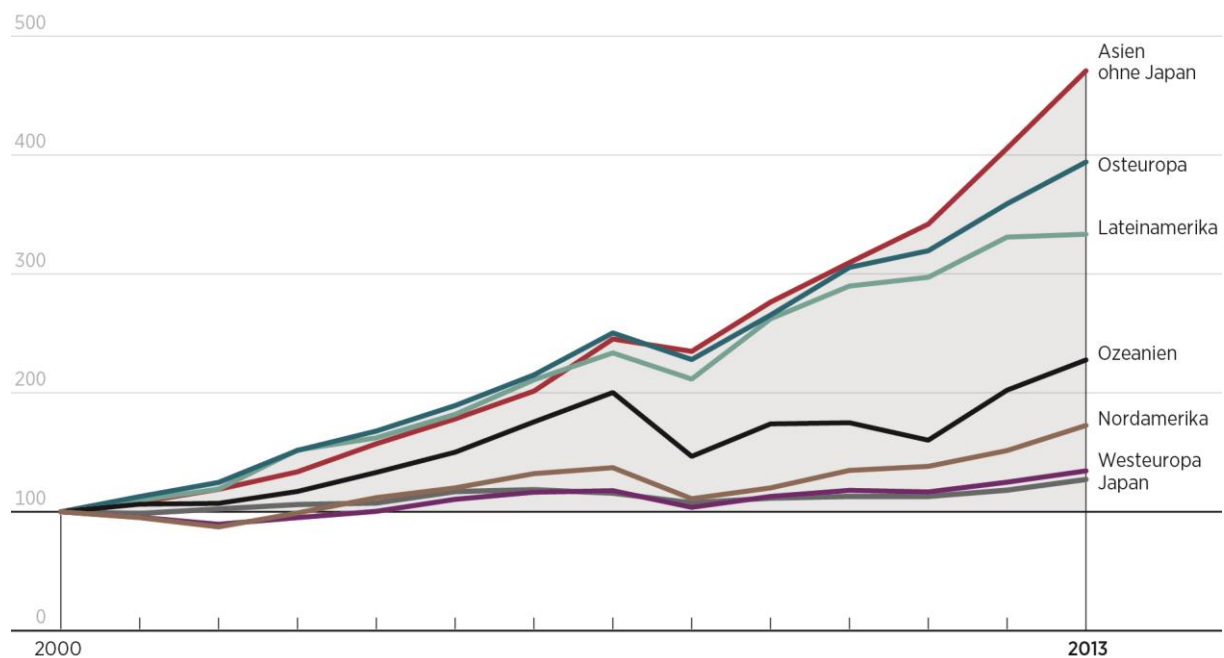
Bekannt ist, dass die Bundesbürger in den vergangenen Jahren weniger als ein Viertel ihrer Geldvermögen (23 Prozent Ende 2013) in Wertpapieren<sup>10</sup> angelegt hatten (Abbildung 4). Der größte Teil besteht aus Anleihen und entsprechenden Fonds. Im internationalen Vergleich ist das ein geringer Wert. Im internationalen Vergleich zeichnen sich die deutschen Sparer durch eine vergleichsweise ausgeprägte Zurückhaltung gegenüber Aktien und Anleihen (Abbildung 7) aus.

Ein US-Bürger hatte im Durchschnitt in 2013 ein Netto-Geldvermögen von 119.570 Euro und damit 18.859 Euro mehr gegenüber dem Jahr 2012. Demgegenüber verfügt der durchschnittliche deutsche Haushalt nur über etwas mehr als ein Drittel dieser Summe. Japanern standen im Durchschnitt umgerechnet 71.190 Euro zur Verfügung. Dies waren 12.420 Euro weniger als im Jahr zuvor. Weltweit an der Spitze stehen die Schweizer mit 146.540 Euro (2013) pro Kopf. Deutschland lag im vergangenen Jahr mit einem Pro-Kopf-Vermögen von 44.283 Euro knapp hinter Frankreich mit 46.016 Euro.<sup>11</sup>

Abbildung 6:

#### Entwicklung des Netto-Geldvermögens pro Kopf im internationalen Vergleich

Index, Jahr 2000 = 100



Wie unterschiedlich die Vermögen in den betrachteten Ländern strukturiert sind, zeigen die folgenden Abbildungen.

<sup>10</sup> Die Kategorie „Wertpapiere“ beinhaltet nach der Statistik der Deutschen Bundesbank Anleihen (einschließlich Geldmarktpapieren), Aktien, Investmentfonds und sonstige Beteiligungen. Dabei wird bei Investmentfonds und sonstigen Beteiligungen nicht näher nach Risiko- oder Fremdkapitalbeteiligungen differenziert.

<sup>11</sup> Vgl. Heise (2013 und 2014).

Abbildung 7:

### Struktur der Brutto-Geldvermögen in Europa

Anlageklassen in Prozent des Brutto-Geldvermögens

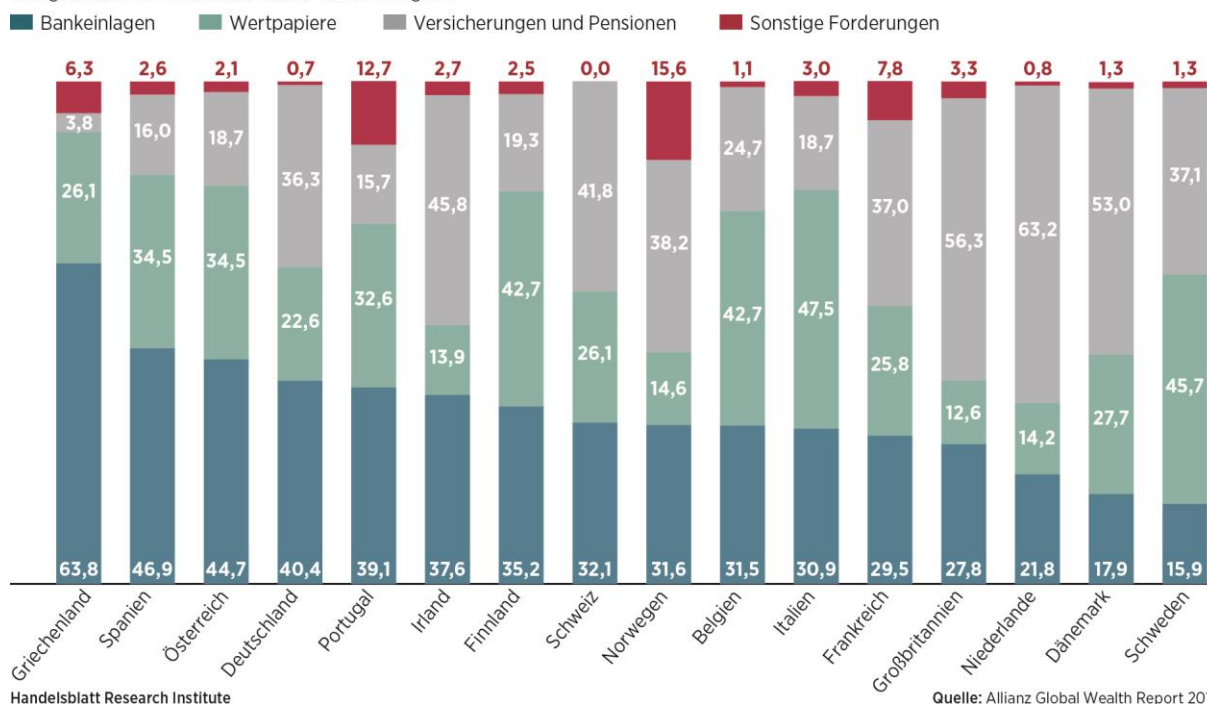
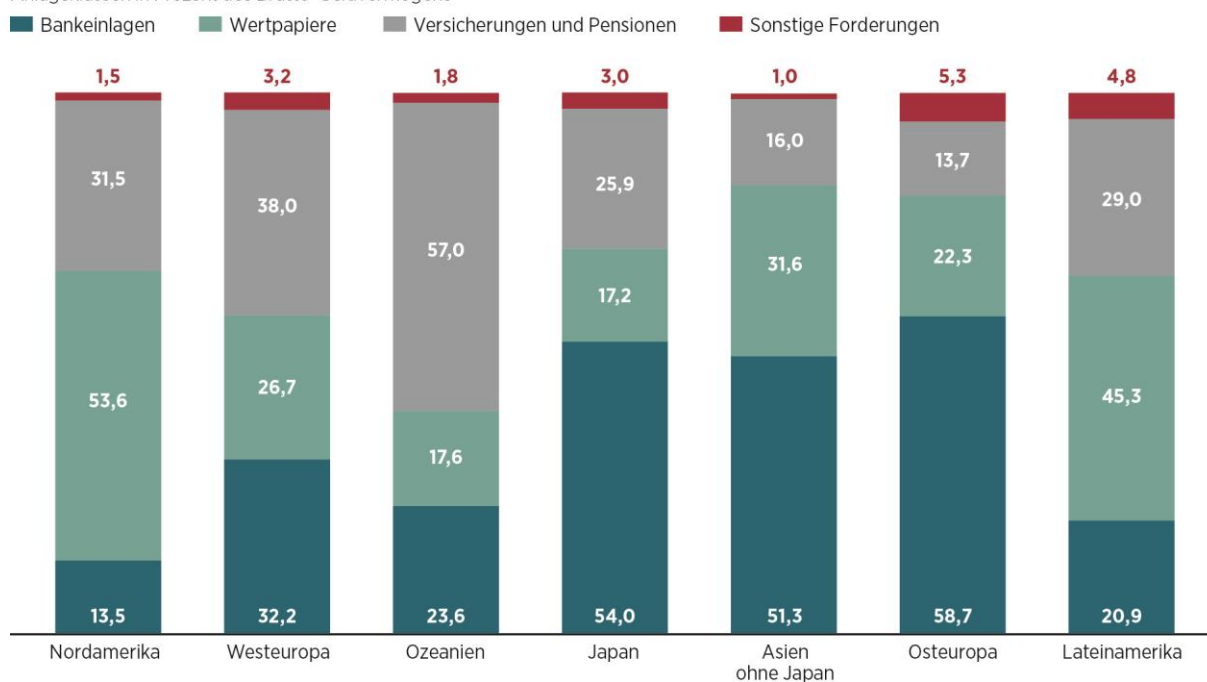


Abbildung 8:

### Struktur der Brutto-Geldvermögen weltweit

Anlageklassen in Prozent des Brutto-Geldvermögens



Im internationalen Vergleich fällt auf, dass die japanischen Sparer trotz ihrer langen Niedrigzinserfahrung nach wie vor mehr als die Hälfte ihres Vermögens in Bankeinlagen angelegt haben und dass dieser Anteil seit 15 Jahren recht stabil über 50 Prozent liegt. Ebenso stabil über die Jahre hält sich die Vermögensbildung mit Versicherungen und Pensionsfonds, auf die zusammen gut ein Viertel entfällt. Volatiler ist das Wertpapiersparen, das sich insbesondere bei den Jüngeren keiner großen Beliebtheit erfreut.

Im Gegensatz dazu sind die recht hohen Geldvermögen der US-Amerikaner zur Hälfte in Wertpapieren (55 Prozent) investiert, und auch dieser Anteil hält sich erstaunlich stabil. Dank der guten Performance der US-Börse – der Dow-Jones hat sich seit 2009 mehr als verdoppelt – erholten sich die Vermögen rasch von dem krisenhaften Einbruch. Bankeinlagen sind bei US-Sparern hingegen vergleichsweise unbeliebt (13 Prozent Anteil am Brutto-Geldvermögen). Das Versicherungssparen liegt seit dem Jahr 2000 recht konstant bei knapp einem Drittel und damit auf einem ähnlichen Niveau wie in Japan.

Fazit: Vor dem Hintergrund der vergleichsweise hohen verfügbaren Einkommen liegen die Vermögen der deutschen Privathaushalte deutlich unter den Vermögen in ähnlich entwickelten Ländern. Eine signifikante Verringerung dieses Abstands ist auf absehbare Zeit nicht zu erwarten, denn die Deutschen sparen zwar relativ viel, legen aber ihr Geldvermögen sehr konservativ<sup>12</sup>, im Sinne von risikoavers an. Die Deutschen bevorzugen zinsabhängige Anlageformen gegenüber Aktien. Das wirkt sich in einer Zeit, in der die Zinssätze für risikoarme Anlagen auf einem Rekordtief liegen und höhere Renditen und Wertzuwächse vornehmlich an den Aktienbörsen zu erreichen sind, negativ aus. Die anhaltende Phase sehr niedriger Zinsen erschwert also den Vermögensaufbau der Haushalte in Deutschland. Ein „japanisches Szenario“ mit einer sehr langen Phase niedriger oder sogar negativer Realzinsen würde diese Problematik noch verschärfen.

Die dominante Anlagestrategie der deutschen Sparer steht einem Aufholen des Vermögensrückstandes gegenüber den Haushalten anderer Länder entgegen. Dies gilt selbst in den Zeiten einer sehr geringen Geldentwertung. Inflation gilt zu Recht als der „natürliche Feind des konservativen Sparer“. Die negativen Folgen der ausgeprägten Niedrigzinspolitik der EZB und der damit verbundenen negativen Realzinsen für die Sparer verdeutlicht folgendes Beispiel<sup>13</sup>: Das Geldvermögen aller Haushalte belief sich Ende 2013 auf 5.152 Milliarden Euro. In Preisen des Jahres 2003 wäre es aber nur noch 4.367 Milliarden Euro „wert“. Die Rechnung basiert auf einer moderaten Inflation von durchschnittlich 1,7 Prozent pro Jahr zwischen 2003 und 2013. Die schleichende Geldentwertung zehrt dennoch signifikant an den Vermögenswerten.

---

<sup>12</sup> Eine konservative Anlagestrategie ist in erster Linie auf den (nominalen) Erhalt des Vermögens ausgerichtet und nimmt für dieses Sicherheitsstreben eine geringere Rendite in Kauf. Als konservative Anlageformen gelten beispielsweise Sparbriefe, Termingelder aber auch festverzinsliche Wertpapiere, die während der gesamten Laufzeit einen unveränderbaren Zinssatz gewähren und deren Zinsausfallrisiko gering ist, wie etwa bei Anleihen höchster Bonität.

<sup>13</sup> Vgl. Bayer (2014).

So halbiert sich im Beispiel der Vermögenszuwachs von 2003 bis 2013 von 35,3 Prozent auf real nur noch 14,7 Prozent.

Angesichts der aktuellen Kapitalmarktverhältnisse entspricht die Struktur der Geldvermögensbildung der deutschen Privathaushalte nicht einem rational-ökonomischen Verhalten.

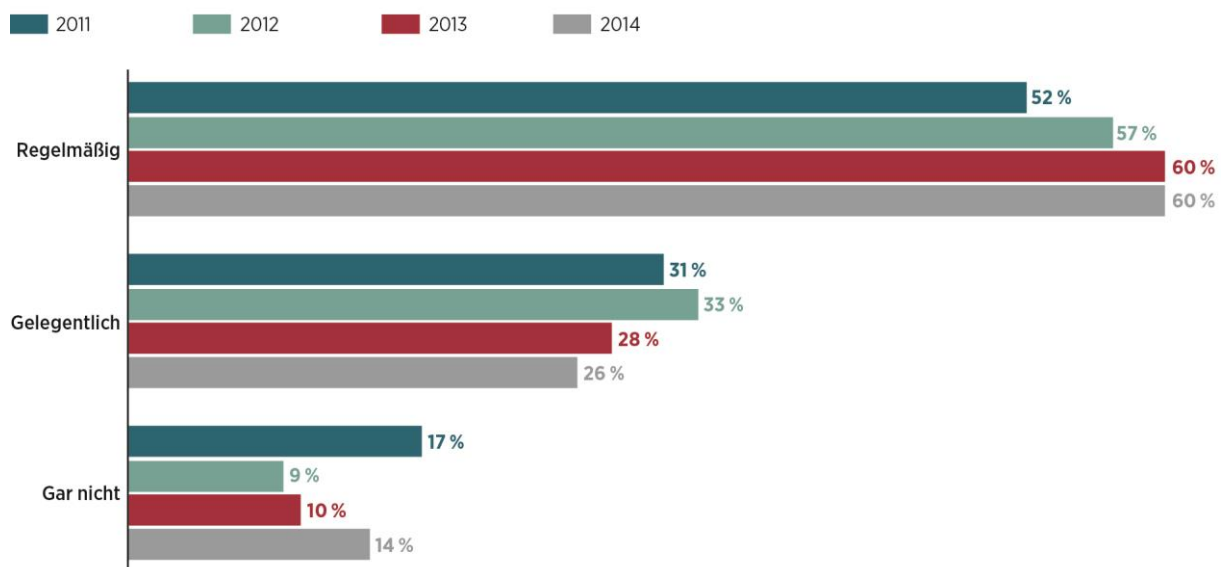
### 1.1.3. Die wichtigsten Sparmotive der privaten Haushalte

Nicht jeder Haushalt bildet Ersparnisse. Betrachtet man einzelne Haushaltstypen, stellt sich heraus, dass es Nichtsparer, Regelmäßig-Sparer und Gelegentlichsparer gibt.<sup>14</sup> Die Gruppe der Regelmäßig-Sparer ist in Deutschland recht stabil, wie die nachfolgende Grafik zeigt. Aber es fällt auf, dass eine Verschiebung von den Gelegentlichsparern zu den Nicht-Sparern zu konstatieren ist.

Abbildung 9:

#### Sparverhalten der Deutschen im Zeitverlauf

Frage: Wie oft sparen Sie zumindest einen Teil ihres frei verfügbaren Geldes, z.B. für große Anschaffungen, für Ihre Altersvorsorge oder ein finanzielles Polster für Notfälle? Anteil der Befragten in Prozent



Handelsblatt Research Institute

Quellen: Statista 2014, Bank of Scotland

<sup>14</sup> Vgl. Coppola (2008).



Zu hinterfragen ist, ob die Zunahme der Nicht-Sparer seit 2012 einer abnehmenden Sparfähigkeit oder einkommensunabhängigen Verhaltensänderungen geschuldet ist.<sup>15</sup> Zur Beantwortung dieser Frage muss die Einkommenssituation der einzelnen Haushaltsgruppen in Relation zu deren Bedürfnissen und damit ihrem Lebensstil analysiert werden. Angesichts der niedrigen Sparzinsen befürchtet zum Beispiel der Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken (BVR), dass sich unter den Sparern eine Art Fatalismus ausbreitet, nach dem Motto „Sparen lohnt sich eh nicht mehr“. Wie verbreitet diese Ansicht ist, belegen Umfragen. Dennoch: Die Reaktion der Sparer auf das niedrige Zinsniveau ist unterschiedlich (siehe Abschnitt 1.2.4.).

Da es Haushalte gibt, die sparen und andere, die nicht sparen, stellt sich die Frage, was die Treiber der Sparentscheidungen sind. Vor dem Hintergrund der niedrigen Zinsen ist am aktuellen Rand eine Verlagerung von langfristigen Akkumulationszielen (z.B. Vorsorge) zu kurzfristigen Konsumzielen (z.B. Reise) zu beobachten. In jüngsten Befragungen steht das Konsumsparen<sup>16</sup> an oberster Stelle, während die Altersvorsorge weiter an Bedeutung verliert. Demgegenüber bleiben der Erwerb oder die Renovierung einer selbstgenutzten Immobilie in der Rangskala der Bevölkerung weiter unter den wichtigsten drei Sparmotiven in Deutschland.

In der Langzeitbetrachtung der SAVE-Befragungswellen<sup>17</sup> 2003-2010 rangieren die Sparmotive „Unvorhergesehenes“ und „Altersvorsorge“ mit Abstand vor allen übrigen Sparmotiven der befragten Privathaushalte.<sup>18</sup> Sparen für „Unvorhergesehenes“ wird in der Literatur<sup>19</sup> auch als „Vorsichtssparen“ bezeichnet, eine Art Notreserve für unbestimmte Ereignisse. Konkreter ist das Sparmotiv „Altersvorsorge“, wobei es primär um die finanzielle Absicherung des Langlebigkeitsrisikos geht, aber auch um die Versorgung der Hinterbliebenen. Die Rangfolge der Motive ist zudem über die Jahre recht stabil. Mit Abstand das unbedeutendste Sparmotiv ist seit etwa zehn Jahren das dynastische Sparziel des Vererbens.

---

<sup>15</sup> Das Research Center For Financial Services (RCFFS) kommt im ‚Altersvorsorgereport: Deutschland 2014‘ zu dem Ergebnis, dass weite Teile der Bevölkerung vorsorgen wollen, aber nur rund ein Viertel der Haushalte über ausreichende finanzielle Freiräume verfügt. Im aktuellen Vermögensbarometer (2014) wird der starke Bedeutungsverlust der Altersvorsorge darauf zurückgeführt, dass viele sich noch nicht mit dem Thema beschäftigt haben (zehn Prozent). Vier Prozent glauben, die Rente sei ausreichend (insbesondere die Älteren, die ihre Rentenanwartschaften zeitnäher beurteilen können). Ein Sechstel der von icon Wirtschaftsforschung und Finanzmarktforschung befragten Menschen sieht sich „finanziell nicht in der Lage“, für das Alter zu sparen. Das sind zwei Prozentpunkte weniger als bei der gleichen Umfrage im Jahr zuvor und vier weniger als 2012.

<sup>16</sup> TNS Infratest Finanzforschung (2014).

<sup>17</sup> SAVE ist eine Panelumfrage des Munich Center for the Economics of Aging (MEA), mit dem Schwerpunkt Sparen und Zukunftsvorsorge. Die Befragungen werden von TNS Infratest seit 2001 durchgeführt.

<sup>18</sup> Kappler (2012).

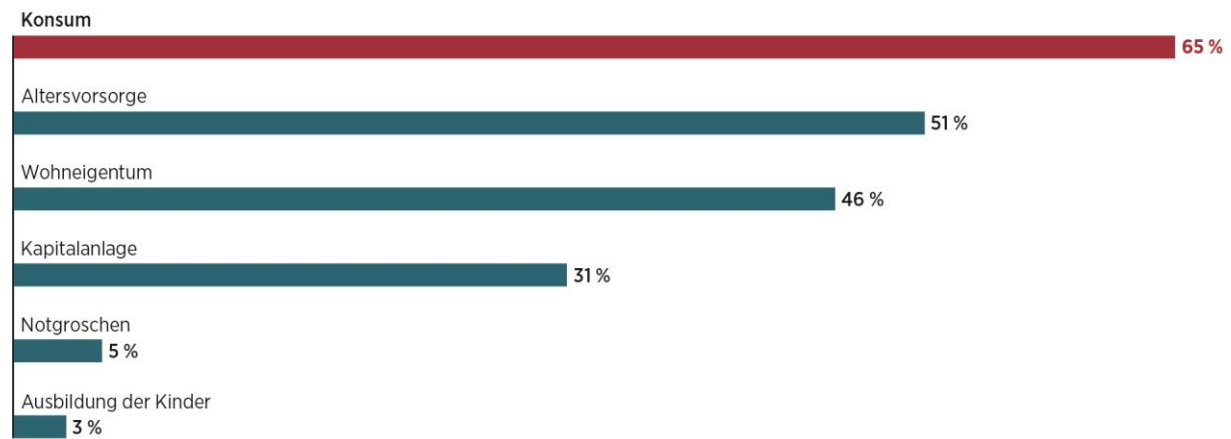
<sup>19</sup> Vgl. Kappler (2012).



Abbildung 10:

**Sparmotive**

Frage: Wofür sparen Sie aktuell Geld? Anteil der Befragten in Prozent



Handelsblatt Research Institute | Mehrfachnennungen möglich

Quellen: Verband der Privaten Bausparkassen, Statista 2014

Sparen ist kein eindimensionaler Prozess. Verschiedene Motive greifen ineinander, die sich verstärken, überlappen oder verdrängen können. Beispielsweise sind die Motive Altersvorsorge und Vererben im Einzelfall schwierig voneinander abzugrenzen, etwa wenn in eine Kapitalbildende Lebensversicherung eingezahlt wird. Der Versicherungskunde mag damit in erster Linie seinen eigenen Lebensabend absichern wollen, eine solche Kombinationspolice impliziert indes immer auch einen gewissen Hinterbliebenenschutz.

Auch kann sich die Bedeutung einzelner Motive im Laufe des Lebens ändern. Gesellschaftliche, politische und ökonomische Entwicklungen können auf Sparmotive einwirken. Ein Beispiel: Aus Vorsichtsgründen wird für eventuell im Alter ansteigende Gesundheitskosten gespart. Das Gesundheitssystem erweist sich insgesamt jedoch als belastbarer als zuvor angenommen. Die betreffenden Ersparnisse werden nicht aufgezehrt. Dieses Geld steht damit zum Beispiel zum Vererben zur Verfügung. Umgekehrt würde das Motiv des „Vorsichtssparens aus gesundheitlichen Gründen“ an Bedeutung gewinnen, wenn Reformen im Gesundheitswesen künftige Leistungseinschränkungen der Krankenkassen erwarten ließen.<sup>20</sup>

Eine isolierte Betrachtung der einzelnen Sparmotive ist also kaum geeignet, Veränderungen im Sparverhalten der privaten Haushalte zu erklären. Zur besseren Einschätzung liefert die Literatur<sup>21</sup> eine Reihe von sozioökonomischen Einflussfaktoren, denen die verschiedenen Sparmotive unterliegen. Beispielsweise haben das zur Verfügung stehende Einkommen, der Erwerbsstatus sowie der Bildungsgrad des Sparers einen Einfluss auf seine Sparziele. Auch macht es einen Unterschied, ob jemand für sich allein sorgt oder für eine Familie. Großer Einfluss wird auch dem Alter des Sparers, der Situation an den Kapitalmärkten, dem Angebot an

<sup>20</sup> Vgl. Kappler (2012).<sup>21</sup> Vgl. Stein (2009); Kappler (2012); Börsch-Supan (2006).

Sparformen und steuerlichen Anreizen zugeschrieben. Diese Determinanten werden in Abschnitt 1.2. näher untersucht.

#### 1.1.3.1. Vorsichtssparen

Dieses klassische Motiv des Sparens entspringt der Unsicherheit über die Zukunft, die sich, wenn überhaupt, nur begrenzt einschätzen lässt. Zudem verschwindet Unsicherheit nicht irgendwann im Zeitverlauf; allenfalls ändert sich ihre Ausprägung. Deshalb liefern empirische Untersuchungen keinen Hinweis darauf, dass „Haushalte irgendwann an einen Punkt geraten, an dem sie glauben genug gespart zu haben und damit aufhören“.<sup>22</sup> Es verwundert daher nicht, dass das sogenannte Vorsichtssparen – aus Sorge um die wirtschaftliche Entwicklung und den eigenen Arbeitsplatz – für private Haushalte das dominierende Sparmotiv ist.

Phasen einer wirtschaftlichen Erholung gehen meist mit Einkommensverbesserungen einher. Durch den höheren finanziellen Spielraum kann einerseits das Sparen aus Vorsichtsgründen an Bedeutung verlieren.<sup>23</sup> Andererseits spricht die positive Korrelation von Einkommen und Ersparnisbildung für höhere Sparanstrengungen. Die Sparmotive können sich überlappen und sind damit nicht eindeutig zu erfassen.

#### 1.1.3.2. Altersvorsorgespahren

Altersvorsorgespahren zielt auf die einkommensmäßige Absicherung der im Einzelfall unbekannten Zeitspanne zwischen dem Ausscheiden aus dem Erwerbsleben und dem Tod ab. Altersvorsorgespahren ist deswegen insbesondere für diejenigen von Bedeutung, die ihren Lebensunterhalt in jüngeren Jahren im Wesentlichen aus Erwerbseinkommen, sprich dem Verkauf der persönlichen Kenntnisse und Fähigkeiten auf den Arbeitsmärkten, bestreiten. Jemand, der Zeit seines Lebens seinen Unterhalt und seine Konsumwünsche aus Kapitaleinkommen, z.B. Miet- und Pachteinahmen, bestreitet, ist nicht auf ein gezieltes Altersvorsorgespahren angewiesen. Denn, diese Kapitaleinkommen fallen nicht ab einem bestimmten Lebensalter des Empfängers weg.

Für die übergroße Zahl der Bevölkerung ist das Vorsorgespahren für das Alter dagegen von vorrangiger Bedeutung. Dabei herrschen Unsicherheit über die in der Ruhestandsphase zur Verfügung stehenden finanziellen Ressourcen, die eigene Lebenserwartung und die Werthaltigkeit von Einkommen und Vermögen. Der persönliche Bedarf hängt nicht zuletzt davon ab, welchen Anspruch der Einzelne hinsichtlich seines Einkommens in der Ruhestandsphase hat.

---

<sup>22</sup> Vgl. Wilke (2010).

<sup>23</sup> Vgl. Weber (2013).

Gerade die Mittelschicht sorgt sich, den in den letzten Jahren der Erwerbsphase gewohnten Lebensstandard im Alter nicht aufrechterhalten zu können.<sup>24</sup>

Vorsorgespahren für den Ruhestand zählt seit etwa 15 Jahren neben dem Vorsichtssparen zu den dominanten Sparmotiven. Ein wichtiger Grund für den Bedeutungszuwachs sind die im Interesse der langfristigen Finanzierbarkeit des Systems als erforderlich erachteten Leistungsrücknahmen bei den gesetzlichen Renten. Viele Bürger haben daher erkannt, dass es notwendig ist, zusätzlich privat oder via Entgeltumwandlung betrieblich vorzusorgen.<sup>25</sup> Die staatlichen Förderanreize für eine zusätzliche freiwillige Altersvorsorge haben Wirkung gezeigt – allerdings durchweg noch nicht hinreichend, um das Vorsorgeziel Aufrechterhaltung des Lebensstandards erreichen zu können.

Die Wirkung staatlicher Anreize in Form von Zulagen oder steuerlichen Erleichterungen steht und fällt allerdings mit dem Vertrauen in die kapitalgedeckten Vorsorgesysteme. Hierbei ist auf einen bemerkenswert-überraschenden Befund hinzuweisen: 2010 gaben noch knapp die Hälfte der Sparer an, das Vertrauen in Vorsorge-Produkte verloren zu haben; 2014 waren es nur noch 37 Prozent.<sup>26</sup>

Zu ihrer Altersvorsorge rechnen die Bundesbürger nicht nur Lebens- und Rentenversicherungen oder Banksparrpläne. Für viele ist die selbstgenutzte Immobilie die wichtigste Form der kapitalgedeckten Altersvorsorge<sup>27</sup>. Die Deutschen gelten im internationalen Vergleich als Volk von Mietern. Die in jüngster Zeit kräftig steigenden Immobilienpreise in deutschen Großstädten sind aber ein Zeichen für eine wachsende Nachfrage nach Wohneigentum. Das anhaltend niedrige Zinsniveau treibt Sparer, aber auch Spekulanten zunehmend in Sachwerte, deren Erwerb obendrein zinsgünstig zu finanzieren ist. Im jährlichen Bausparkassen-Index rangiert Wohneigentum Mitte 2014 als dritt wichtigstes Sparziel der Bundesbürger nach Konsum und Altersvorsorge.<sup>28</sup> Im Vermögensbarometer führt die selbstgenutzte Immobilie gar die Rangfolge der Produkte an, die sich nach Ansicht der Befragten am besten für den Vermögensaufbau eignen, gefolgt vom Bausparen, das auf Immobilienerwerb oder -erhalt ausgerichtet ist.<sup>29</sup>

---

<sup>24</sup> In der jährlichen Befragung zu den Ängsten der Deutschen seitens der R+V-Versicherungen gaben 2014 fast 40 Prozent die „Angst vor sinkendem Lebensstandard im Alter“ an. Mit 58 Prozent führt die Sorge „Steigende Lebenshaltungskosten“ die Liste der Ängste an. Frauen sorgen sich stärker als Männer.

<sup>25</sup> Vgl. Birkner (2014). Nach der jährlichen Forsa-Umfrage haben die Bürger die Notwendigkeit privater Altersvorsorge verstanden. Allerdings handeln sie noch nicht entsprechend. Bei der privaten Zusatzvorsorge klaffen Anspruch und Wirklichkeit auseinander. Vor allem die Jüngeren rechnen damit, im Alter noch erwerbstätig sein zu müssen, um ihren Lebensstandard halten zu können.

<sup>26</sup> RCFFS (2014).

<sup>27</sup> RCFFS (2014).

<sup>28</sup> Verband der Privaten Bausparkassen (2014).

<sup>29</sup> DSGV (2014).

### 1.1.3.3. Vererben

Belegt ist immerhin, dass Haushalte mit Kindern aus diesem Motiv heraus im Durchschnitt mehr sparen wollen als solche ohne Kinder (siehe unter 1.2.3.). Ungeachtet dessen wird in repräsentativen Umfragen dem Sparmotiv „Vererben“ nur eine geringe Bedeutung beigemessen.<sup>30</sup>

### 1.1.3.4. Kurzfristiges Zielsparen

Während das aktuell niedrige Zinsniveau vielen Sparern vor allem die langfristige Ersparnisbildung verleidet, wird vermehrt für einen bestimmten Zweck wie den Kauf eines Autos oder eine aufwändige Reise gespart. Diese Entwicklung deutet darauf hin, dass die Bundesbürger immer weniger zu längerfristigem Konsumverzicht bereit sind. „Sparen für größere Anschaffungen“ hat beispielsweise im jüngsten Sparklimaindex das Sparziel „Altersvorsorge“ vom ersten Platz verdrängt.<sup>31</sup> Auch werden dort 2014 „größere Anschaffungen“ und „Urlaub/Reisen“ häufiger als Grund für eine in Zukunft abnehmende Sparneigung angeführt. Verfügbarkeit und Flexibilität sind den Sparern im laufenden Jahr bei ihrer Vermögensplanung sehr wichtig.<sup>32</sup>

Eine gesonderte Betrachtung erfährt in zahlreichen Studien<sup>33</sup> das Sparen für Bildungszwecke. Theoretisch kommt es sowohl für den Sparer selbst in Betracht als auch für die Ausbildung der eigenen Kinder oder Enkel. So selbstverständlich das klingt, so falsch wird nicht selten die Realität in Befragungsergebnissen wiedergegeben – je nachdem, ob bei der Analyse der Antworten auf die Gesamtheit aller privaten Haushalte abgestellt wird oder nur auf diejenigen mit Kindern. Beispielsweise rangiert das Thema Ausbildungs-Sparen in der Wichtigkeitsskala der SAVE-Befragungswellen<sup>34</sup> etwa im mittleren Bereich, während das Bildungsmotiv im Sparklimaindex als unwichtigstes Sparmotiv abschneidet. Allerdings zeigen auch getrennte Betrachtungen, dass etwa 10 bis 20 Prozent der Haushalte mit Kindern das Sparen für die Ausbildung ihrer Sprösslinge als „nicht so wichtig“ erachten.<sup>35</sup> Insgesamt wird die allgemeine Relevanz des Ausbildungssparens als eher gering eingestuft. Eine mögliche Erklärung dafür ist die Tatsache, dass Schulen und Hochschulen in Deutschland staatlich finanziert werden.<sup>36</sup> Es

---

<sup>30</sup> Vgl. Kappler (2012); DSGV (2013).

<sup>31</sup> Verband der Privaten Bausparkassen (2014).

<sup>32</sup> DSGV (2013).

<sup>33</sup> Vgl. Börsch-Supan (2006). Die Studie ist vom Bundesfinanzministerium extra im Rahmen des Vorhabens „Bildungssparen“ in Auftrag gegeben worden. Vgl. auch Kappler (2012), Coppola (2008).

<sup>34</sup> Siehe Fußnote 16.

<sup>35</sup> Vgl. Coppola (2008).

<sup>36</sup> Vgl. Kappler (2012); Coppola (2008).

zeichnen sich jedoch bereits erste Veränderungen ab.<sup>37</sup> Mit einer stärkeren Verbreitung von Privatschulen könnte sich das Bild ändern und das Sparen für die Ausbildung an Bedeutung gewinnen.

## **1.2. Determinanten**

### **1.2.1. Einkommen und Vermögen**

#### **1.2.1.1. These**

„Zwischen der Höhe des Gesamteinkommens und den Ersparnissen besteht ein positiver Zusammenhang“. Diese These ist unter Ökonomen unstrittig – ebenso wie der positive Zusammenhang zwischen Vermögen und Ersparnis. Auf einen Nenner gebracht: Wer mehr hat, spart auch mehr.

#### **1.2.1.2. Empirische Befunde**

Sowohl anhand der Sparquoten gemäß VGR als auch anhand der Mikrodaten der SOEP-Erhebungen lässt sich der starke Zusammenhang von Einkommens- und Vermögensverhältnissen zur Höhe der anteiligen Ersparnisse nachweisen. So lag die Sparquote der einkommensstärksten fünf Prozent der Haushalte 2010 bei 17 Prozent, während sich die Gesamtquote auf knapp elf Prozent belief. Dieser Zusammenhang ist über die Jahre recht stabil, wie die nachfolgende Grafik<sup>38</sup> zeigt. Sie veranschaulicht, dass Bezieher niedrigerer Einkommen auch niedrigere Sparquoten aufweisen als solche mit höheren Einkommen. Darüber hinaus ist zu erkennen, dass die Spreizung der relativen Sparanstrengungen seit 2005 erkennbar zugenommen hat – allerdings bei recht stabilem Verlauf im Bereich der mittleren Einkommen. Abbildung 11<sup>39</sup> veranschaulicht, dass die Sparquoten der oberen und unteren Einkommensgruppen auseinanderdriften, während die Kurven der mittleren Einkommensgruppen eine geringere Spreizung aufweisen.

---

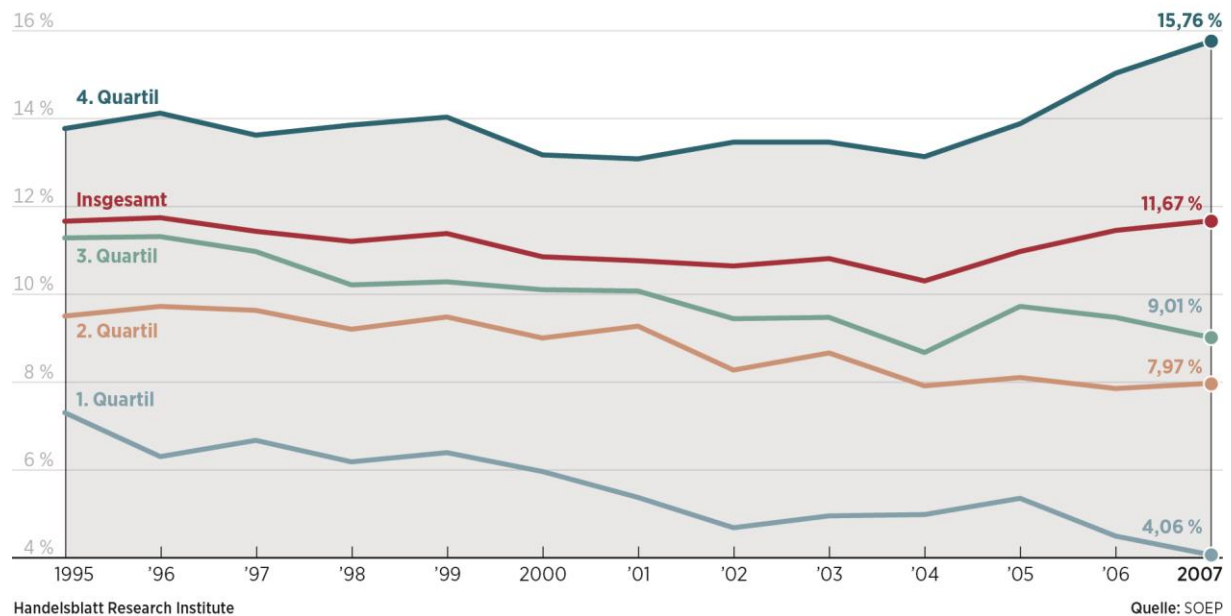
<sup>37</sup> DSGV (2014).

<sup>38</sup> Vgl. Stein (2009).

<sup>39</sup> Die Einteilung in Quartile führt zu vier verschiedenen Einkommensgruppen, wobei die beiden mittleren Quartile die mittlere Einkommensschicht repräsentiert. So kann das Sparverhalten in Abhängigkeit vom Einkommen analysiert werden. Entsprechend verweist Abbildung 12 auf die Einteilung in zehn verschiedene Einkommensgruppen (mittlere Einkommen sind die vom 3. bis 8. Dezil).

Abbildung 11:

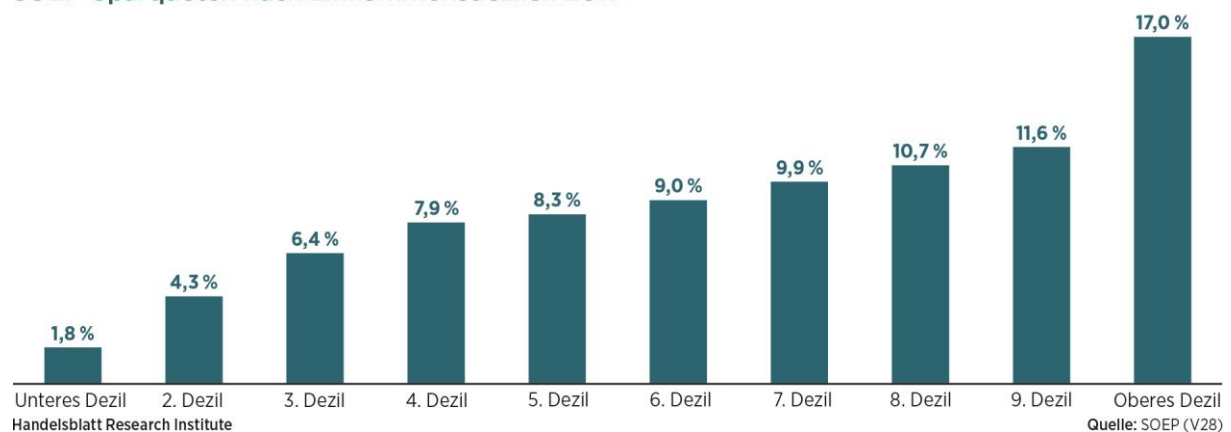
## SOEP-Sparquoten nach Einkommensquartilen



Die Sparfähigkeit ist somit ein entscheidender Faktor für die Spartätigkeit. So sparten 2011 mehr als die Hälfte der Haushalte mit einem monatlichen Nettoeinkommen von weniger als 1.500 Euro nichts.<sup>40</sup>

Abbildung 12:

## SOEP-Sparquoten nach Einkommensdezilen 2011



<sup>40</sup> Vgl. Weber (04/2013); SOEP.



Abbildung 13:

**Einkommen und Sparen**

Anteile in Prozent

Haushalte nach der Höhe ihrer Monatsnettoeinkommen	Anteil der Haushalte, die vom laufenden Monatseinkommen ... sparen können					Nachrichtliche Sparquote
	Nichts	bis 5 %	5 % bis 10 %	10 % bis 20 %	über 20 %	
Unteres Zehntel	83	3	6	6	2	1,8
2. Zehntel	65	6	12	10	5	4,3
3. Zehntel	50	10	14	18	8	6,4
4. Zehntel	41	8	19	23	9	7,9
5. Zehntel	37	7	20	23	13	8,3
6. Zehntel	36	17	15	18	14	9,0
7. Zehntel	28	16	19	25	13	9,9
8. Zehntel	24	15	21	26	14	10,7
9. Zehntel	17	13	27	25	18	11,6
Oberes Zehntel	16	13	18	24	29	17,0
Insgesamt	40	11	17	20	12	11,0

Handelsblatt Research Institute

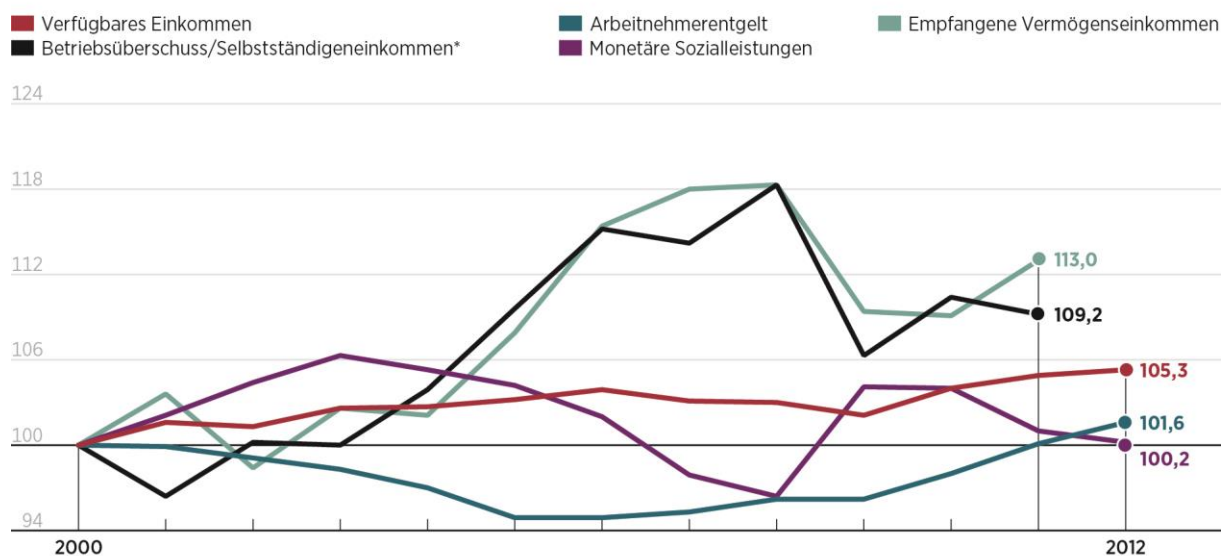
Quelle: SOEP (V28) 2011

Bessere finanzielle Voraussetzungen dürften allerdings wenig ausreichen, wenn nicht gleichzeitig zumindest eine grundsätzliche Bereitschaft zum Sparen vorhanden ist. Bei Erwerbern von Immobilieneigentum ist diese Bereitschaft durchweg besonders stark ausgeprägt. Die für den Eigentumserwerb regelmäßig erforderliche Kreditfinanzierung verlagert den Sparprozess zwar auf später, sie verlangt aber auch über viele Jahre eine hohe Disziplin. Wer diese Disziplin aufbringt, ist durch eine ausgeprägte Sparaffinität charakterisiert. Sonst wäre es nicht zu erklären, warum Wohneigentümer auch nach Tilgung aller Kredite höhere Sparquoten aufweisen als einkommensmäßig ähnlich situierte Mieterhaushalte.

Abbildung 14:

**Entwicklung der Realeinkommen nach Einkommensquellen**

Indexiert, Jahr 2000=100



\*Abzügl. des Saldos der geleisteten und empfangenen betrieblich bedingten Zinsen, geleistete Pachten

Handelsblatt Research Institute

Quellen: Statistisches Bundesamt, ZBW - Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft, eigene Berechnungen

Ein Blick auf die unterschiedlichen, einem Haushalt zufließenden Einkommensarten liefert weitere Erkenntnisse über den Zusammenhang zwischen Einkommen und Ersparnis. So beziehen die Haushalte nicht nur Lohneinkommen, sondern auch Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit und Vermögenseinkommen. Dabei sind die unteren Einkommensschichten überwiegend auf Lohneinkommen angewiesen.<sup>41</sup> Diese entwickeln sich bei weitem nicht so dynamisch wie etwa die Vermögenseinkommen (siehe Abbildung 14). Daran hat selbst die globale Finanzkrise nichts geändert: Nach einem kurzen Einbruch sind die Selbstständigen- und Vermögenseinkommen wieder kräftig gestiegen. Die Lohneinkommen haben sich demgegenüber zwar viel stetiger, aber bedeutend langsamer entwickelt.

Die höheren Einkommensschichten partizipieren nicht nur stärker am Wachstum der Vermögens- und Selbstständigeinkommen, sie sparen auch mehr. Die niedrigeren Einkommensbezieher profitieren so gut wie gar nicht von Vermögenseinkommen und sparen kaum. Der Anteil der Nichtsparer in den unteren Einkommensschichten nimmt zu, wie jüngste Erhebungen belegen (siehe Abbildung 9). Wenn diese Entwicklung anhält, wird dies die Vermögenskonzentration noch weiter erhöhen.

Die Analysen des Deutschen Aktieninstituts (DAI) bestätigen, dass vor allem Höherverdiener Vermögenseinkommen wie Dividenden und Kursgewinne erzielen. Das Interesse an Aktienanlagen nimmt mit der Höhe des Einkommens proportional zu: „Während in Haushalten mit einem Nettoeinkommen von über 4.000 Euro mehr als jede dritte Person über ein Aktieninvestment verfügt, ist es in den Haushalten mit einem Nettoeinkommen von weniger als 2.500 Euro bereits nur noch jede zehnte. Darunter sind es sogar noch weniger.“ Das DAI findet die Erkenntnis bestätigt, dass der typische Aktienbesitzer mittleren Alters und gebildet ist und über ein überdurchschnittlich hohes Einkommen verfügt.<sup>42</sup>

Die unterschiedliche Verteilung der Einkommensarten nach Maßgabe der Höhe des Haushaltseinkommens liefert eine Erklärung dafür, warum der Anstieg der Sparquoten bis zur Finanzkrise in 2008 maßgeblich von den Beziehern höherer Einkommen getragen wurde. Schließlich fließen den wohlhabenderen Privathaushalten nicht nur höhere Lohneinkommen zu, sondern auch Kursgewinne und Dividenden, die aus der höheren Spartätigkeit in der Vergangenheit resultieren. Laut SOEP<sup>43</sup> „entfallen auf die unteren 90 Prozent der Haushalte knapp drei Viertel der gesamten Lohneinkommen, während ihnen nicht einmal annähernd die Hälfte der Gewinneinkommen zufließt“. Der Einfluss der ungleichen Verteilung der Einkommensarten und der allgemeinen Einkommensverteilung auf Sparen und Konsum führt

---

<sup>41</sup> Laut DIW (2012) flossen im Durchschnitt von 1995 bis 2010 den nach Haushaltseinkommen geschichteten unteren 95 Prozent der privaten Haushalte knapp 86 Prozent der Lohneinkommen zu, während sie nur 55 Prozent der Gewinneinkommen erhielten. Umgekehrt sind 14 Prozent der Lohneinkommen in die Taschen der Top-5-Prozent-Haushalte geflossen, aber 45 Prozent der Gewinneinkommen.

<sup>42</sup> DAI (2014).

<sup>43</sup> Vgl. Fichtner (2012).



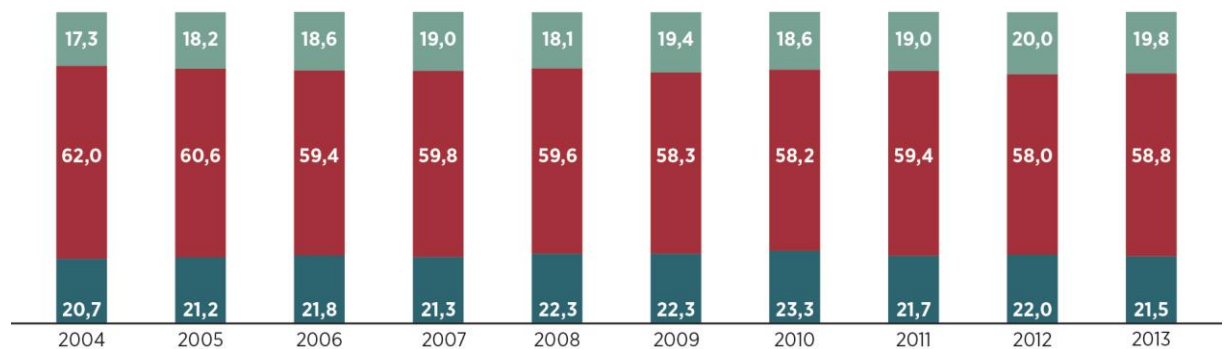
dazu, dass die Literatur<sup>44</sup> insbesondere auf die Betrachtung am oberen und am unteren Einkommensrand fokussiert. Das relativ konstante Verhalten der mittleren Einkommensschichten wird hingegen kaum im Detail analysiert. Hier besteht weiterer Forschungsbedarf.

Abbildung 15:

### Stabile Mittelschicht

Angaben in Prozent

■ Unterschicht ■ Mittelschicht ■ Oberschicht



Handelsblatt Research Institute | Zahlen für 2013 vorläufig

Quelle: SOEP

## 1.2.2. Bildung und Erwerbsstatus

### 1.2.2.1. Thesen

„Ein höherer Bildungsstand des Sparers geht einher mit einer höheren Sparquote.“ Vermutet wird zudem ein Zusammenhang zwischen Ersparnisbildung und dem Erwerbsstatus.<sup>45</sup> Bei dieser Betrachtung kommt es allerdings zu einer Überlappung mit den Bildungs- und Einkommens-Determinanten.

### 1.2.2.2. Empirische Befunde

Nach Maßgabe des SOEP korrespondiert die Höhe der Sparquoten mit der Höhe des Bildungsniveaus. Bemerkenswert ist die hohe Bedeutung einer Promotion für die Höhe der Ersparnisbildung.<sup>46</sup> Ein signifikanter Zusammenhang zwischen höherer Bildung und höheren Sparquoten kann auch dann nachgewiesen werden, wenn man den Einkommenseffekt aus der Analyse des Bildungs-Einflusses herausrechnet.<sup>47</sup>

<sup>44</sup> Vgl. Fichtner (2012); Grabka (2013); Vgl. Goebel (2010).

<sup>45</sup> Vgl. Kappler (2012) und Weber (04/2013); Stein (2009).

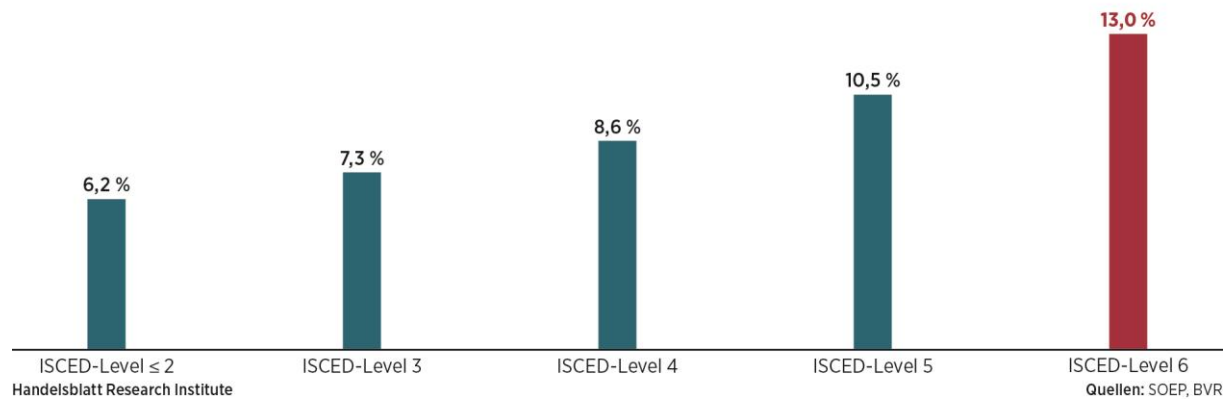
<sup>46</sup> Vgl. Stein (2009).

<sup>47</sup> Die Einstufung des Bildungsniveaus erfolgt nach dem Messverfahren der UNESCO, dem International Standard Classification of Education (ISCED), BVR (Nr.4/2013).

Abbildung 16:

**SOEP-Sparquoten nach Bildungslevel**

Private Haushaltssparquote 2011 in Prozent



In den Jahren 2001 bis 2013 hat sich der Abstand zwischen den Sparquoten der Haushalte mit niedrigem und höherem Bildungsniveau noch vergrößert. Diese Beobachtung passt zu der Spreizung der einkommensbezogenen Sparanstrengungen. Haushalte mit einem ISCED-Bildungslevel<sup>48</sup> unter vier (postsekundäre Bildung, z.B. Fachoberschule) sparten im Jahr 2001 noch deutlich weniger als 2011. Bei den mittleren Niveaus hat sich die Sparneigung im gleichen Zeitraum hingegen kaum verändert. Der Rückgang in den unteren Bildungsschichten kann nach Analyse der SOEP-Daten<sup>49</sup> daran liegen, dass sich die verfügbaren Einkommen in den unteren Einkommensschichten, in denen verstärkt niedrigere Bildungsgrade anzutreffen sind, im vergangenen Jahrzehnt unterdurchschnittlich entwickelt haben. Umgekehrt ist anzunehmen, dass gebildete Haushalte finanzielle Zusammenhänge besser verstehen, beispielsweise Versorgungslücken abschätzen können, was im Endeffekt zu einer höheren Sparanstrengung führt.<sup>50</sup>

Ein ähnliches Bild ergibt sich im Hinblick auf eine sozio-ökonomische Segmentierung der Bevölkerung. Insgesamt betrachtet ist in der zumeist erwerbstätigen Gruppe der 30- bis 60-Jährigen die Sparneigung besonders hoch. Die SOEP-Daten<sup>51</sup> differenzieren nach dem Erwerbsstatus des Haushaltsvorstands wie folgt: Arbeiter, Angestellte, Beschäftigte im Öffentlichen Dienst, Selbstständige, Arbeitslose und Rentner.

<sup>48</sup> Die UNESCO hat den ISCED zur Klassifizierung von Schultypen und Schulsystemen entwickelt. Auf Basis von sechs Levels werden internationale Bildungsniveaus vergleichbar gemacht, wobei Level 0 sich auf vorschulische Erziehung bezieht, Level 5 dem Bachelor-Abschluss entspricht. Level 6 (tertiärer Bereich) wird mit der Promotion erlangt.

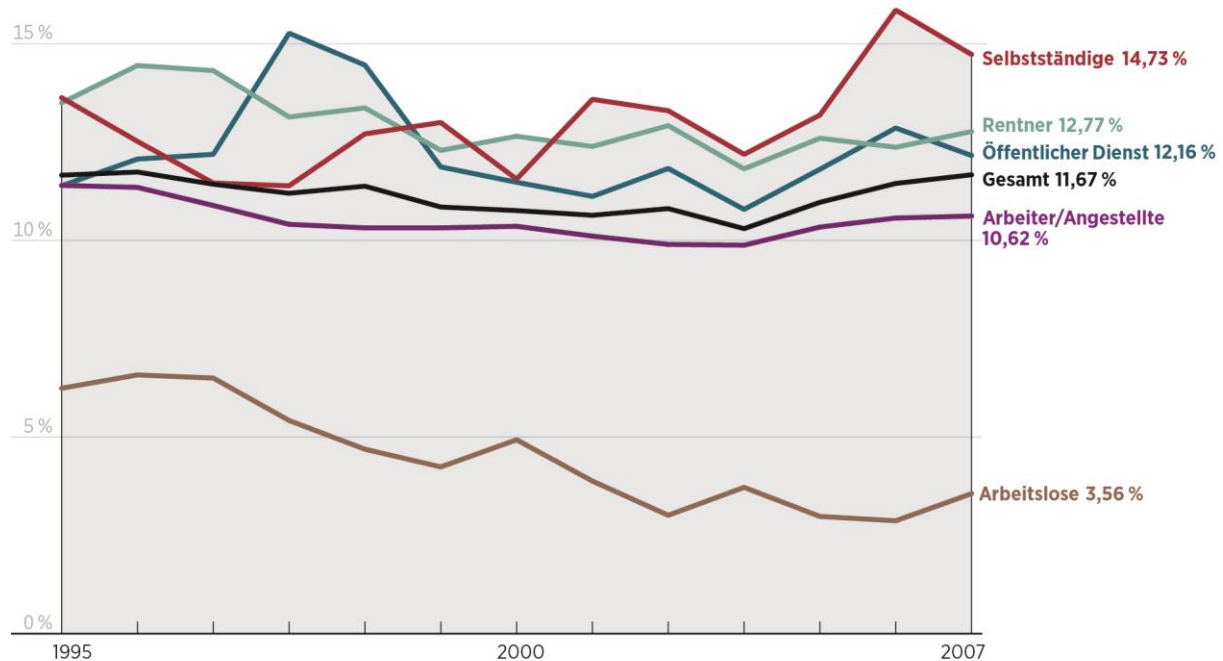
<sup>49</sup> SOEP-Datenanalyse in: Weber (2013).

<sup>50</sup> Vgl. Weber (04/2013).

<sup>51</sup> Vgl. Stein (2009).

Abbildung 17:

## SOEP-Sparquoten nach sozio-ökonomischen Gruppen



Handelsblatt Research Institute

Quelle: SOEP

Die Sparquoten verschiedener sozio-ökonomischer Gruppen haben sich über die Jahre unterschiedlich entwickelt. Beispielsweise ist die Sparquote der Arbeitslosen bis auf wenige Ausnahmen seit 1995 kontinuierlich gefallen. Auch der Verlauf bei den Selbstständigen unterscheidet sich von dem der Gesamtheit. Dass freiberuflich Tätige und Selbstständige eine höhere Sparquote als Beamte und Angestellte aufweisen, mag daran liegen, dass diese Gruppen höheren Einkommensschwankungen ausgesetzt sind und deshalb mehr Rücklagen bilden müssen.<sup>52</sup>

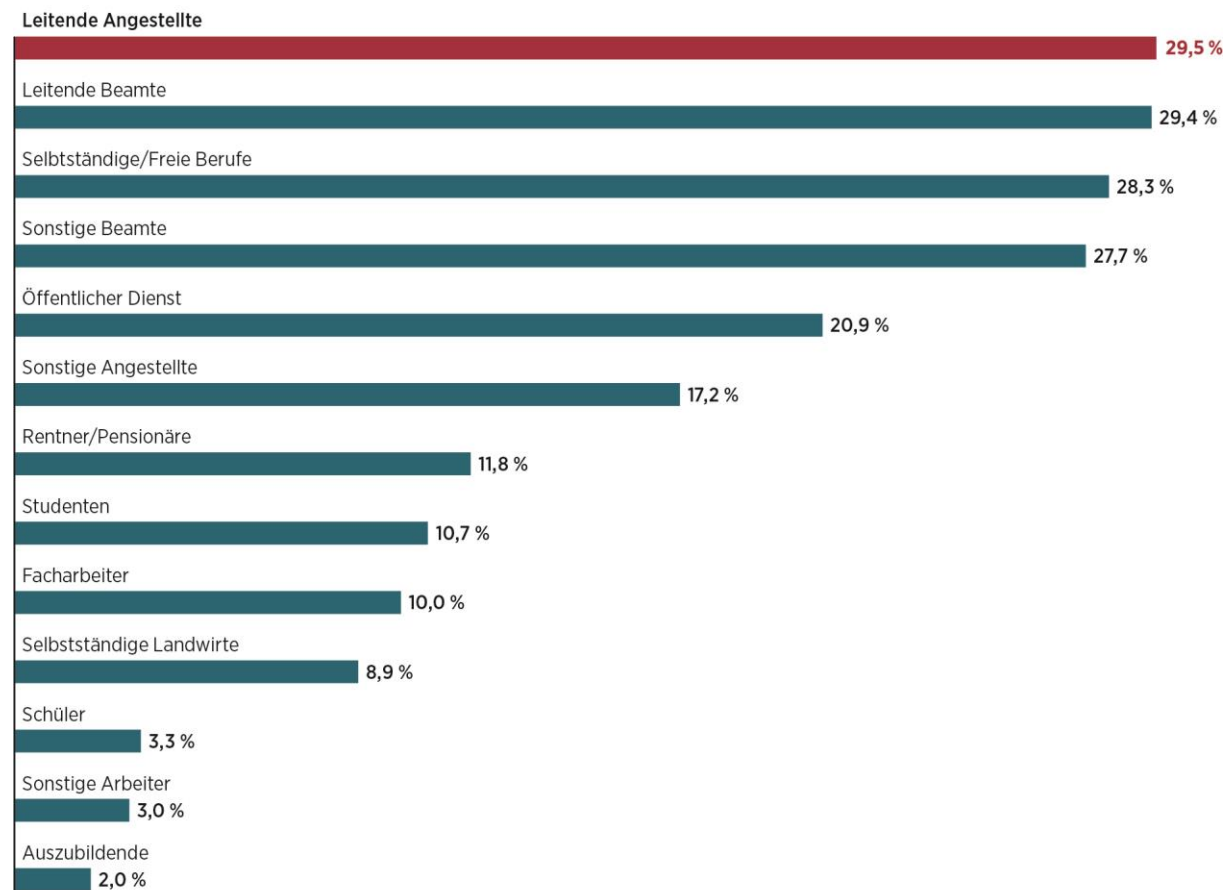
Beruf und Erwerbsstatus haben damit einen nachgewiesenen Einfluss auf das Sparverhalten. Dieser Zusammenhang lässt sich selbst bei einer Ausschnittbetrachtung einer einzelnen Anlageklasse nachweisen. Wie Abbildung 18 zeigt, investieren die Gruppen, die den SOEP-Daten zufolge besonders hohe Sparquoten haben, auch besonders häufig in Aktien – einmal abgesehen davon, dass das Deutsche Aktieninstitut (DAI) den Erwerbsstatus etwas stärker ausdifferenziert.

<sup>52</sup> Vgl. Kappler (2012).

Abbildung 18:

**Aktienengagement – der Beruf entscheidet mit**

Anteil der Aktionäre und Besitzer von Aktien- und Mischfonds nach beruflicher Qualifikation



Handelsblatt Research Institute

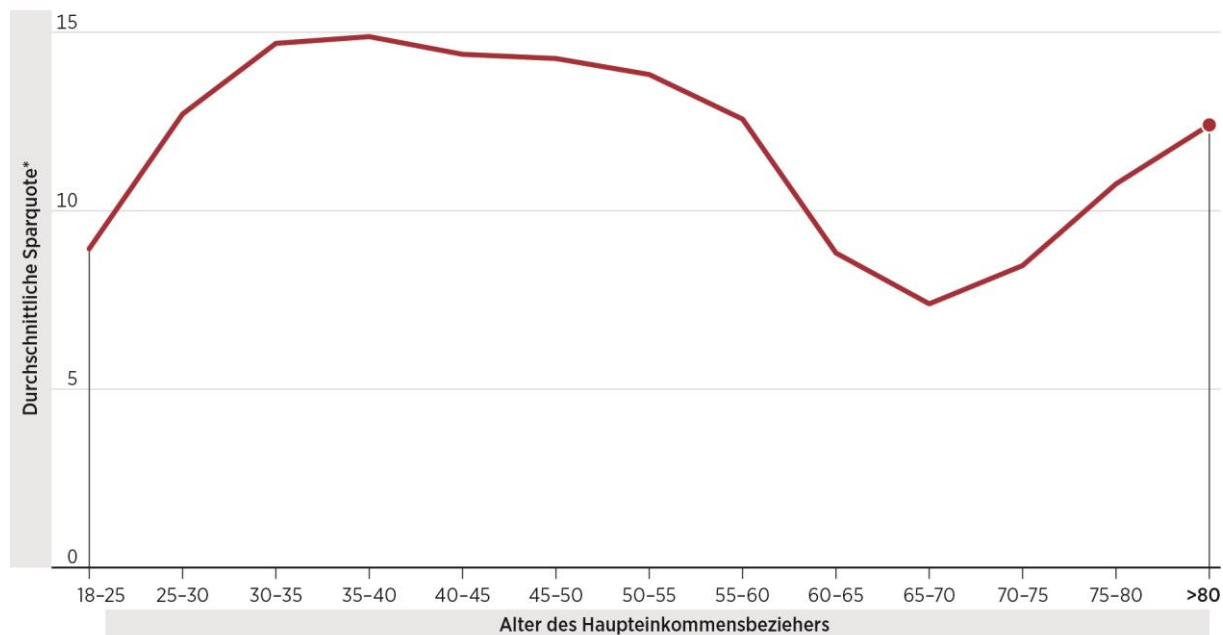
Quelle: DAI 2014

### 1.2.3. Alter und Familie

#### 1.2.3.1. Thesen

Abbildung 19:

Durchschnittliche Sparquote nach Alterskohorten



\*Ersparnis in v.H. des ausgabefähigen Einkommens und Einnahmen, Durchschnitt über vier Wellen (1993–2008)  
Handelsblatt Research Institute

Quelle: ZEW

„Die Sparquoten variieren in Abhängigkeit vom Alter und der Länge der Erwerbsphase.“ Diese These des Modells der Lebenszyklushypothese nach Milton Friedman und Franco Modigliani hat ihren festen Platz in Lehrbüchern.<sup>53</sup> Dem Ansatz liegt der Gedanke zugrunde, dass Individuen ihren Lebensstandard über den gesamten Lebenszyklus konstant halten wollen. Das Ziel ist die Konsumglättung über die drei Phasen des Lebens: der Ausbildungs-, der Erwerbs- und der Ruhestandsphase. Konkret: In der Ausbildung und zu Beginn des Berufslebens wird wenig verdient. Einen entsprechend niedrigen Anteil dieser Einkommen können die Berufsanfänger für Sparzwecke aufwenden – wenn sie überhaupt sparen. Häufig werden Kredite aufgenommen, etwa für größere Anschaffungen wie die Einrichtung der ersten eigenen Wohnung. Im Laufe des Berufslebens steigt das verfügbare Einkommen, Schulden werden allmählich getilgt. Gleichzeitig wird Vermögen aufgebaut, das in der dritten Phase des Lebens für Konsum zur Verfügung steht. Mit Erreichen des Rentenalters gehen die Sparquoten zurück, es wird entspart.

<sup>53</sup> Vgl. Börsch-Supan (2005).

Erweitert man diesen originären Ansatz der Lebenszyklushypothese um eine Familienkomponente<sup>54</sup>, folgt daraus, dass die Ersparnisbildung nicht nur von der Dauer der Erwerbsphase und der erwarteten Dauer des Ruhestands abhängt, sondern darüber hinaus vom Vererbungsmotiv zugunsten der Kinder abhängt.

#### 1.2.3.2. Empirische Befunde

Der von der Lebenszyklushypothese vorausgesagte Verlauf der Sparquoten wird von den empirischen Daten in Deutschland nicht bestätigt.<sup>55</sup> Der tatsächliche Verlauf der Ersparnisbildung im Verlauf des Lebens weicht insbesondere zu Beginn und im Alter von dem erwarteten Verlauf ab. Das zeigen sowohl die Längsschnittanalyse der SAVE-Daten als auch die des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP). Beide Datenquellen weisen zwar sowohl in den ersten Jahren des Erwerbslebens als auch im Alter geringere Sparquoten auf als in den mittleren Jahren<sup>56</sup>, aber sie sind weder zu Beginn noch am Ende negativ. Mit der Lebenszyklushypothese kann das Sparverhalten somit nicht oder nur höchst rudimentär erklärt werden.

Auch unter Einbeziehung der Familienkomponente weicht der tatsächliche Verlauf der Sparquoten (von Familien mit Kindern) von dem in der Lebenszyklushypothese unterstellten ab. Diese Hypothese ist somit nicht geeignet, das tatsächliche Sparverhalten zu erklären. Nach den Daten des SOEP (Abbildung 20) liegt der Anteil der Sparsumme in Relation zum Haushaltsnettoeinkommen bei kinderlosen Haushalten durchweg deutlich über den Anteilen von Familien. Im Mittel beträgt der Unterschied 3,4 Prozentpunkte (2011). Damit wirkt sich das Vererbungsmotiv, auf das die Familienkomponente in der Lebenszyklushypothese abzielt und welches in Haushalten mit Kindern stärker ausgeprägt ist als in kinderlosen, in den Sparquoten kaum aus.<sup>57</sup>

---

<sup>54</sup> Vgl. Robert J. Barro (1978).

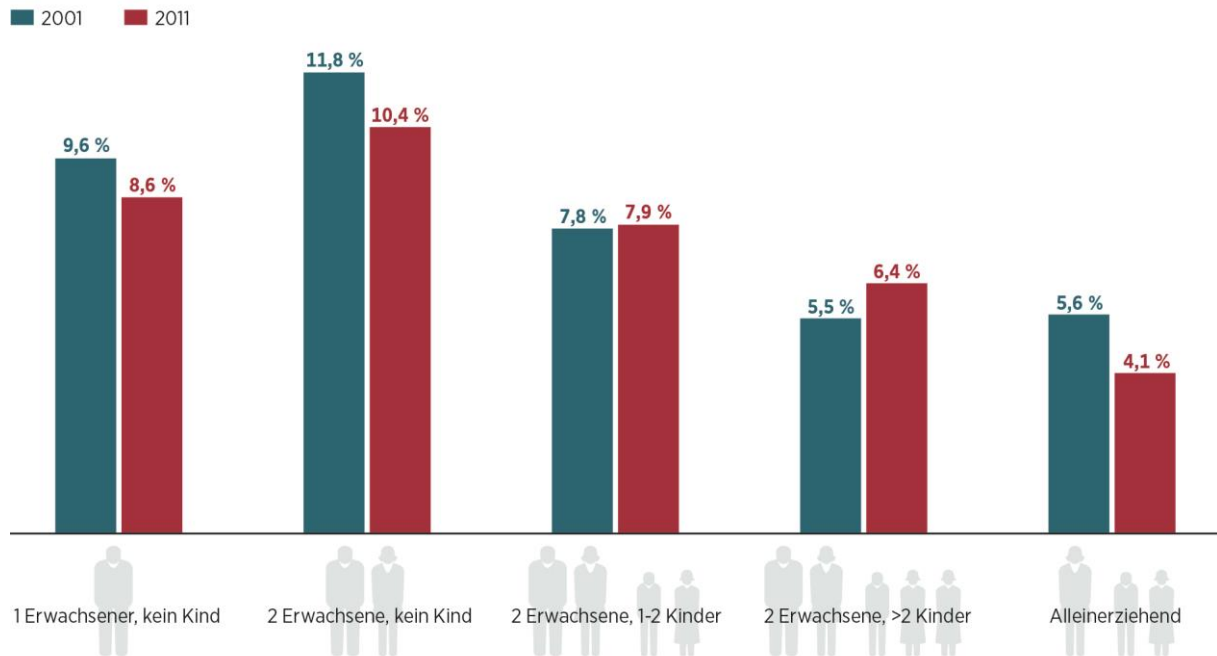
<sup>55</sup> Vgl. Börsch-Supan (2005).

<sup>56</sup> Vgl. Kappler (2012).

<sup>57</sup> Vgl. Kappler (2012) und Weber (04/2013).

Abbildung 20:

## SOEP-Sparquoten in deutschen Haushalten



Handelsblatt Research Institute

Quellen: SOEP, BVR

#### 1.2.4. Angebote und staatliche Anreize

##### 1.2.4.1 These

Veränderungen der angebotenen Sparprodukte, z.B. aufgrund von fallenden Renditen oder neuen steuerlichen Anreizen, bewirken, dass die Haushalte ihr Sparverhalten anpassen.

##### 1.2.4.2. Empirische Befunde

Die Statistiken der Deutschen Bundesbank zeigen, dass die Bundesbürger auf das seit geraumer Zeit niedrige Zinsniveau mit Umschichtungen reagiert haben. Beispielsweise stieg der Anteil von Sichteinlagen und Bargeld an den gesamten Bankeinlagen innerhalb von fünf Jahren von insgesamt knapp 40 Prozent auf mehr als die Hälfte (55,7 Prozent). Entsprechend rückläufig war der Anteil weniger liquider Einlagen wie Termineinlagen und Sparbriefe. Auch direkte Anlagen in Rentenwerte und Aktien waren rückläufig. Die Sparer bevorzugten bei Wertpapieren offensichtlich indirekte Anlagen über Fonds. (siehe Abbildung 21).

Abbildung 21:

**Geldvermögensbildung der privaten Haushalte**

in Mrd. Euro	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Geldvermögensbildung insgesamt</b>	<b>122,4</b>	<b>144,8</b>	<b>154,3</b>	<b>143,9</b>	<b>152,1</b>	<b>147,7</b>
bei Banken (im In- und Ausland), davon	121,0	49,9	72,7	66,7	86,4	68,3
Sichtguthaben (einschl. Bargeld)	46,3	149,1	68,2	40,2	102,5	103,6
Termingelder	77,2	-124,0	-15,1	18,5	-6,1	-10,4
Spareinlagen	-19,9	56,2	22,9	-1,8	-0,1	-8,7
Sparbriefe	17,3	-31,6	-3,2	10,0	-9,9	-16,1
bei Versicherungen*	29,8	62,1	71,5	45,8	69,8	70,4
Pensionsrückstellungen	7,4	10,0	7,8	11,1	11,9	11,0
in Wertpapieren, davon	-63,0	5,8	15,0	2,6	-17,3	2,5
Rentenwerte	-22,4	-12,4	-11,3	-1,8	-17,1	-15,0
Aktien	-9,4	16,2	13,3	16,1	-3,5	-5,8
Investmentfonds	-34,3	-1,1	10,1	-14,6	0,2	20,3
Sonstige Anteilsrechte	-3,1	3,1	2,9	2,9	3,1	3,0
Sonstige Forderungen	27,5	17,1	-12,7	17,5	1,2	-4,5

\*Einschließlich Pensionskassen und -fonds, berufsständische Versorgungsorganisationseinrichtungen

Handelsblatt Research Institute

Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistische Sonderveröffentlichung 4, Juni 2014, VIII. 1.

Im laufenden Jahr gibt knapp die Hälfte der Bevölkerung an, das Sparverhalten aufgrund der niedrigen Zinsen nicht geändert zu haben; 14 Prozent sparen weniger und konsumieren mehr. Die Übrigen haben umgeschichtet (17 Prozent).<sup>58</sup> Vor allem die Bezieher höherer Einkommen reagieren auf das Zinstief. Ihre Sparvolumina erlauben eine breitere Streuung, was Umschichtungen erleichtert.<sup>59</sup>

Abbildung 22 veranschaulicht die geplanten Umschichtungen in den Portefeuilles der Sparer.<sup>60</sup> Auffällig ist der starke Wille, künftig mehr in fremdgenutzte Immobilien zu investieren.

<sup>58</sup> Comdirect (2014).

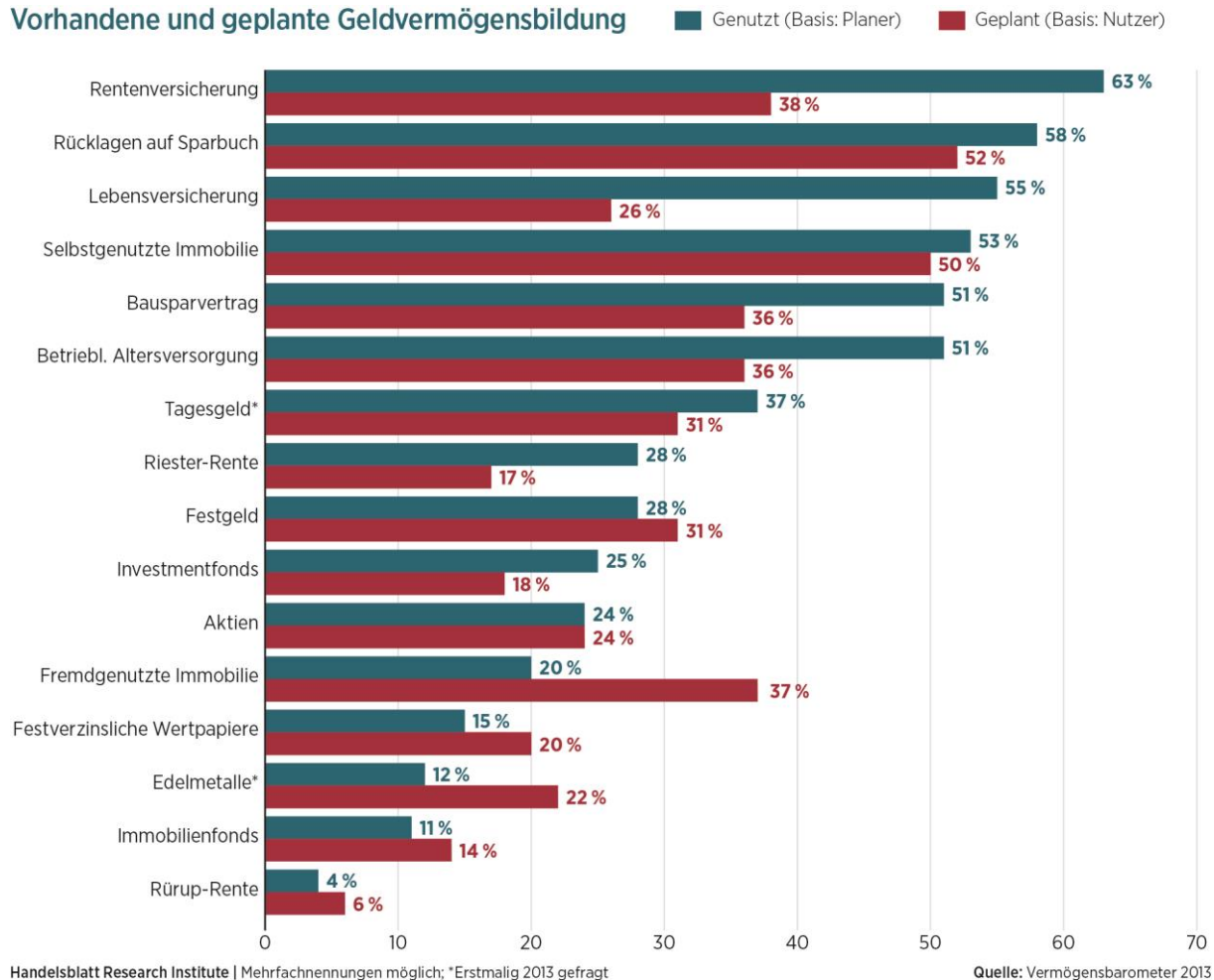
<sup>59</sup> So reagieren laut icon-Umfrage 2014 vor allem Sparer mit einem hohen Nettoeinkommen und Geldvermögen oberhalb des Durchschnitts auf die aktuelle Niedrigzinsphase mit einer Neuausrichtung ihrer Kapitalanlage. Dabei bevorzugen sie klassische Sachwerte gegenüber zinsbasierten Sparformen.

<sup>60</sup> DSGV (2013).



Abbildung 22:

## Vorhandene und geplante Geldvermögensbildung



Die Reaktionen der Sparer auf das historisch niedrige Zinsniveau variieren je nach Altersgruppe. In einer Umfrage des Wirtschafts- und Finanzmarktforschungsinstituts icon<sup>61</sup> gaben 45 Prozent der Befragten an, dass das niedrige Zinsniveau für sie eine wichtige Rolle spiele. Fast ein Drittel reagierte im vergangenen Jahr darauf und zog Konsequenzen: Während jeder sechste über 50-Jährige das aktuelle Niedrigzinsumfeld zum Anlass nahm, weniger zu sparen, gaben 15 Prozent der Jüngeren (14-29-Jährige) an, angesichts niedriger Zinsen mehr zu sparen.

Immobilienbasierte Anlageformen gewinnen in den Planungen der Sparer an Bedeutung, während Wertpapiere offenbar nicht signifikant als Alternative angesehen werden (Abbildung 3). Die Deutschen haben im internationalen Vergleich ein distanziertes Verhältnis zu Aktien, Anleihen, Fonds und Zertifikaten. Fast die Hälfte der Sparer gibt an, „voll und ganz“ überzeugt

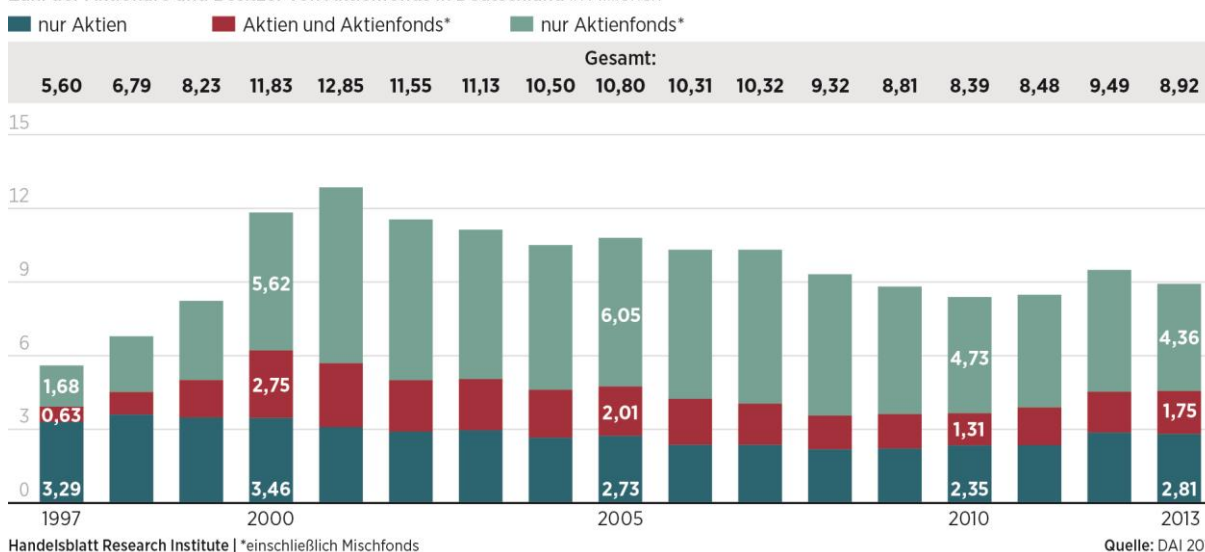
<sup>61</sup> DSGVO (2013). Zu der jährlichen Umfrage des icon-Instituts im Auftrag des DSGVO werden im Juli 2000 Teilnehmer im Alter ab 14 Jahren in ganz Deutschland telefonisch zu ihrem Umgang mit Geld befragt.

zu sein, dass diese Anlagen „spekulativ“ seien. Ein Drittel äußert, diese Anlagen seien „komplex“ und sie hätten „dafür zu wenig Geld“. Auch ist die Kenntnis über Wertpapiere gering. Dementsprechend niedrig ist der Anteil der Verbraucher, die Wertpapiere besitzen, insbesondere Aktien. Das bestätigen die Zahlen des Deutschen Aktieninstituts (DAI) in Abbildung 23.<sup>62</sup>

Abbildung 23:

### Rückläufiges Interesse an der Aktienanlage

Zahl der Aktionäre und Besitzer von Aktienfonds in Deutschland in Millionen



Der Rückgang der Sparanstrengungen in den vergangenen fünf Jahren ist eine der Reaktionen der Sparer auf das gesunkene Zinsniveau sicherer Anlageformen. Die Sparquote der privaten Haushalte lag im Jahr 2009 bei 10,0 Prozent des verfügbaren Einkommens. Ende 2013 betrug die Quote 9,1 Prozent. Für das laufende Jahr erwarten Ökonomen keinen nennenswerten Anstieg.<sup>63</sup> Sie rechnen allenfalls mit einer Seitwärtsbewegung.

Die Wirkungsweisen steuerlicher Sparfördermaßnahmen wie vermögenswirksame Leistungen, sind schwierig zu isolieren, da mehrere Einflussfaktoren gleichzeitig auf die Sparentscheidungen einwirken. Interessante Ergebnisse hat allerdings die Analyse der Wirkungsweise der Riester-Förderung gebracht.<sup>64</sup> Demnach folgt die Verbreitung der Riester-Rente deutlich der Förderung, ablesbar etwa an dem Zusammenhang zwischen Kinderzulage und dem hohen Anteil an kinderreichen Familien unter den Riester-Sparern. Zugleich ergibt die Studie aber auch, dass es Zeit braucht, bis neu eingeführte geförderte Sparformen angenommen werden. Erfahrungen in anderen Ländern bestätigen dies. In den USA hat es beispielsweise länger als zehn Jahre

<sup>62</sup> DAI (2014).

<sup>63</sup> Vgl. Weber (07/2013).

<sup>64</sup> Vgl. Börsch-Supan (2006).

gedauert, bis die oberen beiden Drittel der Einkommensverteilung mit Individual Retirement Accounts (IRA) erreicht wurden. Demgegenüber hat sich die Riester-Rente dynamischer entwickelt. Die anfänglich schwache Beteiligung der unteren Einkommensschichten am Riester-Sparen stieg nach zwei Jahren.

### 1.2.5. Soziale Sicherung und regionale Besonderheiten

#### 1.2.5.1. Thesen

Die Sparbemühungen der privaten Haushalte in Ländern mit kapitalgedeckten Sicherungssystemen sind höher als in solchen mit Umlagesystem.<sup>65 66</sup> Die Konsequenz: Es wird weniger gespart, je dominanter die soziale Absicherung über umlagefinanzierte Systeme ist. Das Vertrauen in diese Form der staatlichen Absicherung reduziert den Anreiz zum Vorsichtssparen. Innerhalb der Bundesrepublik Deutschland, einem Staat mit einem einheitlichen sozialen Sicherungssystem in allen Bundesländern, zeigen sich signifikante Unterschiede.

#### 1.2.5.2. Empirische Befunde

Eine vergleichende Analyse der Sparquoten mit unterschiedlich finanzierten Systemen der Absicherung namentlich des Langlebigkeitsrisikos kann diese Hypothese nicht bestätigen. Daher muss hinterfragt werden, ob es zulässig ist, die solidarische und die private/betriebliche Absicherung als Konkurrenten zu betrachten. Es erscheint fragwürdig, ob freiwilliges Sparen mit staatlich veranlassten Zwangsbeiträgen in einem Sozialversicherungssystem überhaupt zu vergleichen ist. Zu bedenken ist ferner, dass das Vertrauen der Bundesbürger in die Höhe ihrer Rente aus der gesetzlichen Rentenversicherung nach den Reformen der vergangenen Jahre gelitten hat.

---

<sup>65</sup> Vgl. Feldstein (1974).

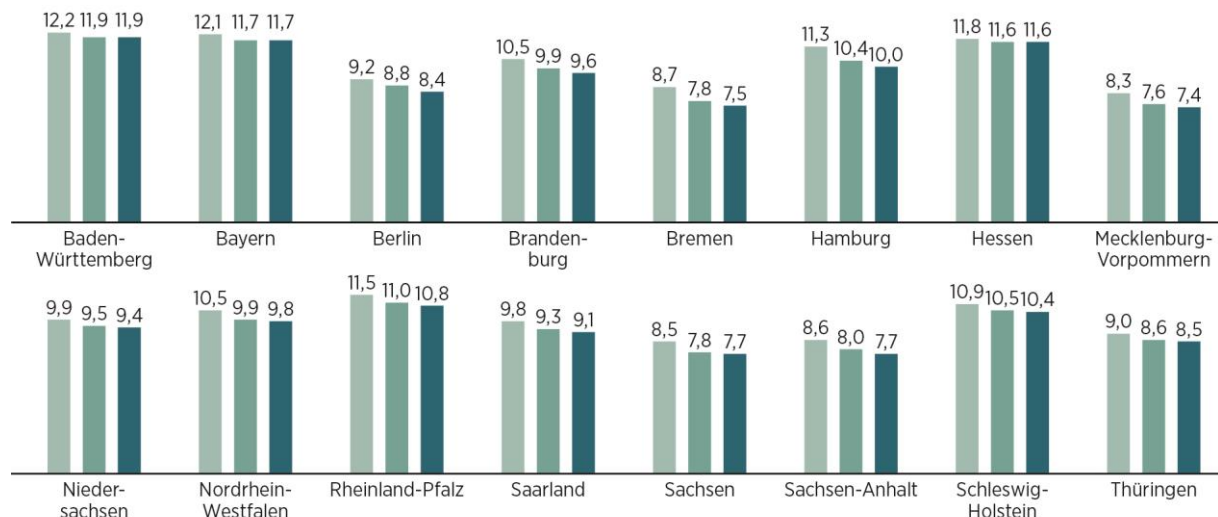
<sup>66</sup> Vgl. Bloom, D. (2007).

Abbildung 24.<sup>67</sup>

## Sparquoten im Bundesländer-Vergleich

in Prozent

■ 2010 ■ 2011 ■ 2012



Handelsblatt Research Institute

Quelle: VGR der Länder, Reihe 1, Band 5 (Tabelle 5.3)

These: Innerhalb der Bundesrepublik Deutschland, einem Staat mit einem einheitlichen sozialen Sicherungssystem in allen Bundesländern, zeigen sich signifikante Unterschiede im Sparverhalten.


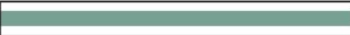






























Befunde: Die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen der Länder (Abbildung 24 und 25) weisen deutliche Unterschiede im Sparaufkommen je nach Bundesland auf. Die VGR der Länder stellt das Sparaufkommen der Privathaushalte in Abhängigkeit zum verfügbaren Einkommen dar. Der positive Zusammenhang zwischen Einkommen und Ersparnisbildung ist in Abschnitt 1.2.1. erläutert. Das Einkommen ist jedoch nicht allein ausschlaggebend: Wie die VGR-Länderdaten zeigen, sind die Länder mit den höchsten Sparquoten nicht unbedingt diejenigen mit den höchsten verfügbaren Einkommen pro Kopf. So hat Hamburg das zweithöchste Einkommensniveau, liegt aber bei der Sparquote unter dem Durchschnitt. Solche Diskrepanzen zeigen die Länderstatistiken in eindrucksvoller Kontinuität seit 25 Jahren. Ebenso dauerhaft liegen die Sparquoten in Mecklenburg-Vorpommern, Bremen, Sachsen und Sachsen-Anhalt am unteren Ende der Skala der regionalen Sparquoten in Deutschland. Die Spanne reichte Ende 2012 von 7,4 Prozent (Mecklenburg-Vorpommern) bis 11,9 Prozent der verfügbaren

<sup>67</sup> Die Daten zu den Bundesländern sind der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung der Länder (VGR der Länder) entnommen. Diese sind noch nicht auf die Revision der VGR-Daten des Statistischen Bundesamtes zum 1. September 2014 umgestellt worden (siehe Fußnote 1). Infolge der Revision hat sich u.a. das Niveau der Sparquoten leicht abgesenkt. Lagen sie vor der Revision in den vergangenen Jahren noch durchweg über zehn Prozent, so liegen sie nunmehr nach der Revision unterhalb der Zehn-Prozent-Schwelle. Da diese Revision für die Bundesländer noch nicht vorliegt, weichen die Angaben insbesondere in den Abbildungen 24 und 25 leicht von denen an anderer Stelle der Studie ab.

Einkommen (Baden-Württemberg). Der Bundesdurchschnitt lag im gleichen Jahr bei 10,3 Prozent.

Abbildung 25:<sup>67</sup>

### Einkommen und Sparen nach Bundesländern 2012

	Verfügbares Einkommen der privaten Haushalte je Einwohner in Euro		Sparquote der privaten Haushalte in Prozent	
Baden-Württemberg	21 968 €		11,9 %	
Bayern	22 767 €		11,7 %	
Berlin	17 601 €		8,4 %	
Brandenburg	18 026 €		9,6 %	
Bremen	20 206 €		7,5 %	
Hamburg	21 999 €		10,0 %	
Hessen	21 119 €		11,6 %	
Mecklenburg-Vorpommern	17 036 €		7,4 %	
Niedersachsen	19 739 €		9,4 %	
Nordrhein-Westfalen	20 409 €		9,8 %	
Rheinland-Pfalz	21 608 €		10,8 %	
Saarland	19 421 €		9,1 %	
Sachsen	17 802 €		7,7 %	
Sachsen-Anhalt	17 374 €		7,7 %	
Schleswig-Holstein	20 892 €		10,4 %	
Thüringen	17 496 €		8,5 %	
Deutschland	20 507 €		10,3 %	

Handelsblatt Research Institute

Quelle: VGR der Länder, Reihe 1, Band 5

Der Ländervergleich zeigt somit, dass die Höhe der Einkommen nicht der allein bestimmende Faktor für das Sparverhalten ist. Es spricht einiges dafür, dass die relativ geringeren Sparanstrengungen in den neuen Bundesländern auf die derzeit noch höhere Ersatzrate der gesetzlichen Rentenversicherung im Vergleich zum letzten entfallenden Arbeitseinkommen ist als in Westdeutschland.<sup>68</sup>

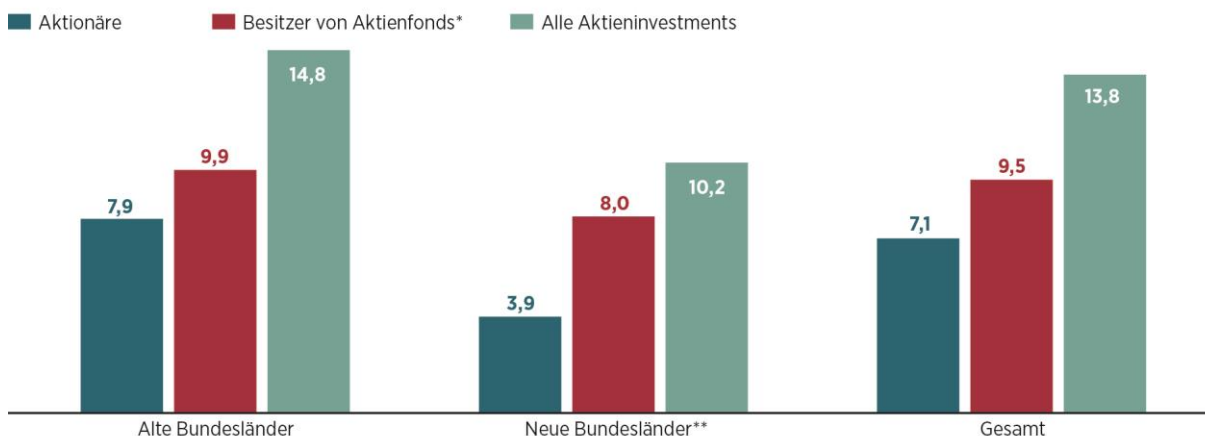
Ein signifikantes Gefälle dokumentiert sich auch in der Höhe der durchschnittlichen Aktiendepots. Die Unterschiede sind in der Direktanlage bedeutend stärker ausgeprägt als in der Fondsanlage: So besitzen in den alten Bundesländern etwa doppelt so viele Anleger Aktien wie in den neuen – bei der Fondsanlage beträgt der Unterschied nicht einmal ein Viertel.

<sup>68</sup> In Ostdeutschland sind die Bürger hinsichtlich ihrer finanziellen Absicherung im Alter etwas zuversichtlicher (72 Prozent) als in den alten Bundesländern (68 Prozent), DSGV (2014). Siehe auch: Raffelhüschen (20...)

Abbildung 26:

**Aktienanlage in alten und neuen Bundesländern**

Anteil an der Bevölkerung in Prozent



Handelsblatt Research Institute | \*Einschließlich Mischfonds; \*\*Einschließlich Berlin

Quelle: DAI 2014

**1.2.6. Zwischenfazit**

Die gesamtwirtschaftlichen Informationen zum Sparvolumen, zur Struktur der Geldvermögen und ihrer Bildung sowie zu den Determinanten des Sparverhaltens der privaten Haushalte in Deutschland geben einen ersten Überblick über den Status quo der Ersparnisbildung. So sparen die Bundesbürger im internationalen Vergleich zwar regelmäßig und einen relativ hohen Anteil vom verfügbaren Einkommen. Die von ihnen bevorzugte konservative Geldvermögensbildung erschwert jedoch den Vermögensaufbau. Auch deshalb hinken die Vermögen der privaten Haushalte in Deutschland im internationalen Vergleich mit anderen bedeutenden Volkswirtschaften, zum Beispiel den USA oder Frankreich, hinterher. Zudem gehen die Sparquoten der deutschen Sparer seit fünf Jahren kontinuierlich zurück. Dies hat zur Folge, dass die deutschen Sparer, wenn sie ihr Geldvermögen an das Niveau der Bürger in Ländern mit vergleichbaren Einkommenshöhen heranführen wollten, entweder ihre bisherigen Sparanstrengungen deutlich erhöhen oder aber sie strukturell so umschichten, dass höhere Renditen erzielbar sind.

So wertvoll gesamtwirtschaftliche wie regionalisierte Daten hinsichtlich des Sparens der deutschen Bevölkerung sind, so liefern sie dennoch keine abschließende Erklärung für das konkrete Sparverhalten der deutschen Privathaushalte. Erste Ansätze<sup>69</sup> einer Einbeziehung sozioökonomischer Einflussgrößen wie Einkommen, Alter und Erwerbsstatus liefern zwar zusätzliche Hinweise, diese sind jedoch noch nicht ausreichend, um speziell die Entscheidungshintergründe in den Haushalten der Mittelschicht zu verstehen. Bereits die

<sup>69</sup> Vgl. Stein (2009); Coppola (2008).

deutlichen Unterschiede im Sparverhalten zwischen den Bundesländern weisen darauf hin, dass es jenseits der sozioökonomischen Einflussgrößen noch weitere Faktoren geben muss, die das Sparverhalten beeinflussen.

Die vorliegende Studie möchte einen Beitrag dazu leisten, diese Lücke zu schließen. Dazu werden sozio-kulturelle Determinanten in die Analyse einbezogen. Für die Differenzierung in relevante Haushaltsgruppen bietet sich die Einteilung an Hand der Sinus-Milieus an, die das Ergebnis von drei Jahrzehnten sozialwissenschaftlicher Forschungsarbeit sind. Dabei orientiert sich die Zielgruppen-Segmentation an der Lebensweltanalyse unserer Gesellschaft. Jedes Milieu definiert eine Gruppe von „Gleichgesinnten“, also Individuen mit ähnlichen Lebenszielen und Lebensstilen, Mentalität und Gesinnung. Entlang der fünf charakteristischen Mittelschicht-Milieus wird in Kapitel II der Frage nachgegangen, ob und, wenn ja, welchen Einfluss die jeweiligen Lebensstile auf das Sparverhalten haben und ob und wie es sich verändert.

## **2. Sparverhalten, Sparmotive und Sparformen der Mittelschicht**

### **2.1. Die Mittelschicht**

Zu einer tiefergehenden Beurteilung des Sparverhaltens der in der Mittelschicht verorteten Privathaushalte, ihrer Motivlage und der präferierten Sparformen bietet sich eine Segmentierung dieser Mittelschicht an. Eine einheitliche Definition der Mittelschicht existiert nicht. In der Literatur<sup>70</sup> haben sich verschiedene Ansätze etabliert, die entweder nach der wirtschaftlichen Situation der Privathaushalte, also der Höhe des verfügbaren Einkommens oder nach sozio-kulturellen Determinanten wie Erwerbs- und Bildungsstand differenzieren. Die Selbsteinschätzung der Haushalte kommt als subjektives Kriterium hinzu. Je nach verwendeter Definition differieren die Aussagen zum Umfang und zur Lage der Mittelschicht in Deutschland zum Teil erheblich.<sup>71</sup>

---

<sup>70</sup> Vgl. Goebel (2010); Wagner (2012); siehe auch IW, Konrad-Adenauer-Stiftung, Bertelsmann-Stiftung.

<sup>71</sup> Vgl. Wagner (2012) zur Inflation der Mittelschicht-Begriffe.



### 2.1.1. Ökonomische Abgrenzung

Einer gängigen Konvention zufolge werden zur Mittelschicht diejenigen privaten Haushalte gezählt, deren äquivalenzgewichtete Nettoeinkommen<sup>72</sup> zwischen 70 und 150 Prozent des mittleren Einkommens (Medianeinkommen<sup>73</sup>) liegen.<sup>74</sup> Diese quantitative Definition hat sich in Deutschland durchgesetzt. Sie lehnt an diejenige an, die die Bundesregierung im Armuts- und Reichtumsbericht verwendet. Die EU setzt bei ihren Statistiken das Referenzintervall der verfügbaren Haushaltseinkommen zwischen 60 Prozent und 200 Prozent des Medianeinkommens. Die Weltgesundheitsorganisation setzt die untere Grenze des Intervalls der Mittelschichteinkommen, bereits beim halben Medianeinkommen an. Andere Studien verwenden eine Schwelle von 75 Prozent.

Die Datenbasis zur Ermittlung des Medianeinkommens in Deutschland liefern die Mikrodaten des vom DIW in Zusammenarbeit mit TNS Infratest Sozialforschung erhobenen Sozio-oekonomischen Panels (SOEP)<sup>75</sup>. Da sich die Befragung jedes Jahr an einen gleichbleibenden Personenkreis richtet, kann eine repräsentative Längsschnittanalyse der gesamten deutschen Privathaushalte vorgenommen werden. Nach der jüngsten Erhebungswelle wird das Medianeinkommen im Jahr 2012 mit 1.641,67 Euro netto im Monat angegeben. In der nachfolgenden Übersicht<sup>76</sup> wird die Mittelschicht weiter ausdifferenziert und zwar in eine einkommensstarke Schicht (150 – 250 Prozent) und einkommensschwache Schicht (60 – 80 Prozent) sowie eine Mitte im engeren Sinne (zwischen 80 und 150 Prozent des Medianeinkommens). Damit wird die obere Grenze der Mittelschicht zur einkommensreichen Schicht auf 250 Prozent des mittleren Einkommens angehoben. Da die untere Grenze in unserer Betrachtung allerdings bei 70 Prozent des Medianeinkommens liegt, kommt zur Mitte im engeren Sinn noch die obere Hälfte der einkommensschwachen Mitte hinzu, nachfolgend als „klassische Mitte“ bezeichnet.

---

<sup>72</sup> Äquivalenzgewichtete Einkommen dienen dazu, Einkommen von Haushalten unterschiedlicher Größe vergleichbar zu machen. Dabei werden die Einkommen aller im Haushalt lebenden Personen addiert und mit Hilfe einer Bedarfsskala auf die Struktur des Haushalts umgerechnet.

<sup>73</sup> Das Medianeinkommen beschreibt die Einkommenshöhe, bei der die eine Hälfte der Bevölkerung mehr und die andere weniger verdient oder zur Verfügung hat. Vgl. auch DIW-Glossar „Medianeinkommen“ auf [www.diw.de](http://www.diw.de). Das SOEP gibt das Medianeinkommen eines Alleinstehenden im Jahr 2012 mit 1.484,42 Euro monatlich (in Preisen von 2005) an. Der Wert für 2013 folgt frühestens Ende November 2014.

<sup>74</sup> Definition z.B. von DIW und IW.

<sup>75</sup> SOEP ist eine repräsentative Wiederholungsbefragung privater Haushalte. Sie wird seit 1984 in Deutschland (bis 1989 auf Westdeutschland begrenzt) durchgeführt.

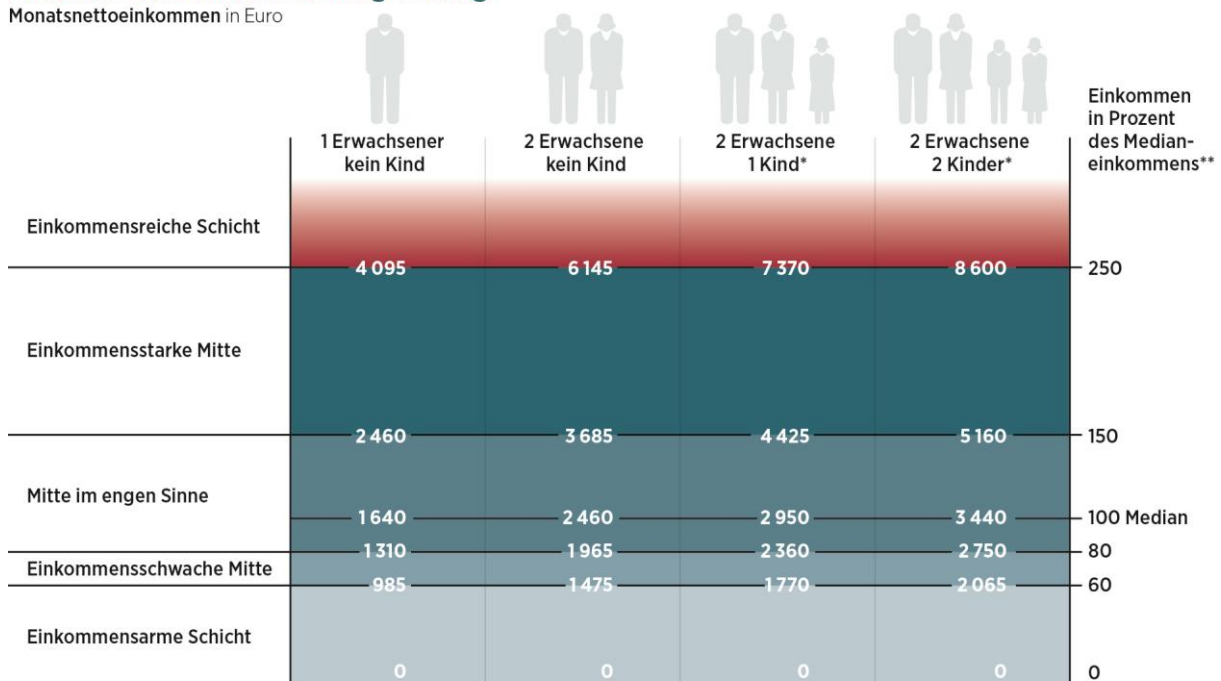
<sup>76</sup> Nominale Einkommensdaten.



Abbildung 27:

**Mittelschicht: Einkommensabgrenzung**

Monatsnettoeinkommen in Euro



Handelsblatt Research Institute | \*Unter 14 Jahren; \*\*Medianeinkommen: Einkommen, bei dem die Bevölkerung in zwei Hälften geteilt wird

Quelle: SOEP

**SOEP: Daten und Methoden<sup>77</sup>**

Die Einkommen werden im SOEP im Rahmen der jährlichen Befragungen detailliert erfasst: Zum einen wird das monatliche Haushaltsnettoeinkommen erfragt, also die regelmäßigen Einkünfte nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben zuzüglich erhaltener Sozialtransfers; zum anderen werden jeweils für das zurückliegende Jahr alle individuellen (Brutto)-Einkommen aller aktuell im Haushalt befragten Personen erhoben. Diese individuellen Einkommenskomponenten werden über den Haushalt aufsummiert und liefern so, mithilfe einer Schätzung der Steuer- und Sozialabgaben, die Jahresnettoeinkommen des Vorjahres. Bei den Jahreseinkommen sind neben einmaligen Sonderzahlungen (13. und 14. Monatsgehalt, Weihnachtsgeld, Urlaubsgeld etc.) auf diese Weise auch Steuerrückzahlungen implizit berücksichtigt. (Ergänzend wird in einzelnen Grafiken auch die Einkommensentwicklung in Westdeutschland ab 1985 berücksichtigt.)

Die erhobenen Monatseinkommen bilden die zum Interviewmonat aktuell verfügbaren ökonomischen Ressourcen für alle zu diesem Zeitpunkt im Haushalt lebenden Personen ab. Die Jahreseinkommen beschreiben demgegenüber die von jeder aktuell im Haushalt

<sup>77</sup> DIW Berlin.

lebenden Person im Vorjahr erzielten Markt- und Nettoeinkünfte. Beide Einkommenskonzepte unterscheiden sich damit nicht nur hinsichtlich des zeitlichen Bezugsrahmens, sondern auch in ihrer Konzeption. Im Folgenden werden deshalb sowohl Daten über das direkt erfragte monatliche Haushaltsnettoeinkommen in seiner ursprünglichen Form als auch über das generierte Jahresnettoeinkommen der Haushalte jeweils für das zurückliegende Jahr präsentiert.

Um die Einkommenssituation von Haushalten unterschiedlicher Größe und Zusammensetzung vergleichbar zu machen, werden alle Haushaltseinkommen entsprechend dem inzwischen EU-weit standardisierten Vorgehen unter Verwendung der neuen (revidierten) OECD-Skala in sogenannte »Äquivalenzeinkommen« – das sind unter Bedarfsgesichtspunkten modifizierte Pro-Kopf-Einkommen – umgerechnet. Alle Einkommensangaben werden in Euro ausgewiesen. Die Analysen erfolgen auf Personenebene und repräsentieren die in privaten Haushalten lebende gesamte Bevölkerung in Deutschland. Die Anstaltsbevölkerung, das heißt Personen, die keinen eigenen Haushalt führen, bleibt unberücksichtigt.

Nach der einkommensmäßigen Segmentierung der Gesellschaft gehören in Deutschland – wie in den 1980er-Jahren – rund 60 Prozent der Haushalte zur klassischen Mittelschicht, haben also ein Einkommen zwischen 70 und 150 Prozent des Medianeinkommens zur Verfügung. Nimmt man die einkommensschwache und die einkommensstarke Mitte hinzu, erhöht sich der Anteil der Haushalte, die der Mittelschicht zugehören, auf 80 Prozent.

In den ersten Jahren nach der deutschen Vereinigung, von 1991 bis 1998, ist diese Mittelschicht sogar noch gewachsen. Darauf folgte eine Periode kontinuierlich sinkender Einkommen vieler Haushalte als Folge steigender Arbeitslosenzahlen. In Folge dessen hat die Mittelschicht bis zum Jahr 2006 abgenommen, um aber in den Folgejahren wieder zuzulegen. Insgesamt hat sich der Anteil der zur Mittelschicht zählenden Haushalte in den vergangenen fast 25 Jahren faktisch nicht verändert. Das gilt im Kern auch für die Einkommensungleichheit, die in den wirtschaftlich schwachen Jahren vor 2006 zugenommen hat, um danach bis 2010 wieder zurückzugehen. Dies ist vor allem auf die einsetzende Belebung am Arbeitsmarkt infolge der Agenda 2010 zurückzuführen. Seit dem Jahr 2011 ist dieser Prozess zum Stillstand gekommen.<sup>78</sup>

Eine Analyse der Fakten gibt demnach nicht das befürchtete und medial kolportierte „Schrumpfen der Mitte“ her. Wohl aber zeigt die Statistik, dass es in Deutschland schwieriger geworden ist, aus den unteren Einkommensklassen in die Mitte aufzusteigen. Die Einkommensmobilität hat seit der deutschen Wiedervereinigung signifikant abgenommen. Insbesondere bei von Armut bedrohten Personen hat sich die Wahrscheinlichkeit, am Ende eines Vierjahreszeitraums noch zur gleichen Einkommensgruppe zu gehören wie um die

---

<sup>78</sup> Vgl. Grabka (2013).

Jahrtausendwende (1999 – 2002) von gut 45 Prozent auf 55 bis 60 Prozent erhöht.<sup>79</sup> Das bedeutet umgekehrt, dass es schwieriger geworden ist, aus der einen Einkommensschicht in eine andere auf- oder abzustiegen, da sich die Einkommensentwicklung an den Schwellen zu verfestigen scheint. So ist die Wahrscheinlichkeit, sich innerhalb eines Vierjahreszeitraums von der Armuts- bzw. Armutsgefährdungsgrenze zu entfernen, in den vergangenen Jahren um zehn Prozentpunkte auf 46 Prozent zurückgegangen.

### 2.1.2. Sozio-kulturelle Abgrenzung

Das äquivalenzgewichtete Medianeinkommen ist nur eine Art die Mittelschicht zu bestimmen und auch nicht unumstritten.<sup>80</sup> Die vorliegende Untersuchung beschränkt sich daher nicht auf die isolierte Betrachtung der Mittelschicht nach Höhe ihrer äquivalenzgewichteten Haushaltseinkommen. Vielmehr sollen soziologische, kulturelle und subjektive Faktoren in die weitere Analyse einbezogen werden. Demnach ist ein Haushalt der Mittelschicht zuzurechnen, wenn er über mindestens 70 Prozent und maximal 150 Prozent des Medianeinkommens verfügt und *gleichzeitig* in der Mitte der Verteilungen von Ausbildung, Beruf und Einkommen liegt.<sup>81</sup>

Die Analyse des Sinus-Instituts nach sozio-kulturellen Faktoren ergibt folgendes Bild<sup>82</sup>: Die Angehörigen der Mittelschicht in Deutschland sind mit 50 Jahren durchweg etwas älter als der Durchschnitt der Gesamtbevölkerung (48 Jahre). Mehr als die Hälfte gehört der Generation 60+ an und lebt häufig – schon wieder – ohne Kinder. Nur knapp jeder Fünfte ist unter 30 Jahre alt. In dieser Gruppe überwiegen mit 52 Prozent die Frauen gegenüber 48 Prozent Männern. Sowohl die Geschlechter- als auch die Altersverteilung dürfte ursächlich für das im Vergleich zur Gesamtbevölkerung leicht unterdurchschnittliche Haushaltsnettoeinkommen in Höhe von durchschnittlich 2.368 Euro im Monat sein. Der durchschnittliche deutsche Haushalt verfügt mit 2.565 Euro um fast 200 Euro mehr Einkommen im Monat als der typische Mittelschicht-Haushalt. Nur jeder zehnte Mittelschicht-Haushalt hat monatlich mehr als 4.000 Euro netto zur Verfügung. Die Einkommensverhältnisse spiegeln sich damit in der Demographie wider. Denn mit fast einem Drittel ist der Anteil an Rentnern und Pensionären in der Mittelschicht überdurchschnittlich groß. Diese Ruheständler waren zuvor überwiegend als Arbeiter und Facharbeiter tätig, was mit den vergleichsweise niedrigen Einkommen korrespondiert. Nur etwas mehr als jede dritte Person (35 Prozent) der Mittelschicht ist voll berufstätig; elf Prozent arbeiten in Teilzeit, etwas weniger absolvieren eine Ausbildung und der Rest von 13 Prozent ist entweder arbeitssuchend registriert, in Umschulung oder überhaupt nicht berufstätig.

---

<sup>79</sup> Vgl. Grabka (2013).

<sup>80</sup> Vgl. Wagner (2012).

<sup>81</sup> Vgl. Wagner (2012).

<sup>82</sup> Sinus, Datenbasis Mittelschicht (2014).

## 2.2. Sparverhalten

Das Sparverhalten der gesamten deutschen Mittelschicht weicht in seiner Tendenz nicht signifikant von dem in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ausgewiesenen Sparverhalten der Bevölkerung ab. Angesichts des Anteils der Mittelschicht von 60 bis 80 Prozent an der Gesamtbevölkerung kann dieses Resultat nicht verwundern. Rund 60 Prozent der Deutschen spart regelmäßig und der größte Teil davon sogar einen festen Betrag. In der Mittelschicht spart mehr als die Hälfte der Privathaushalte jeden Monat eine fixe Summe, wie die Befragungswellen von Sinus<sup>83</sup> ergeben. Ein Drittel ist davon überzeugt, dass es sinnvoll ist, zahlreiche Versicherungen abzuschließen, um im Falle des Eintretens eines Schadens abgesichert zu sein. Das Interesse an Geldanlage-, Altersvorsorge- oder Versicherungsthemen ist jedoch keineswegs so stark ausgeprägt, wie das Sparverhalten vermuten lässt. So interessiert sich etwa jeder Vierte für Geldanlagemöglichkeiten. Starkes bis sehr starkes Interesse an Produktinformationen der Finanzdienstleister haben nur 15 bis 19 Prozent der Personen in der Mittelschicht. Regelmäßig aktuelle Börseninformationen holen gar nur neun Prozent der Mittelschichtsparer ein. Dieser Befund passt zu dem geringen Aktienengagement (siehe Kapitel 2.4.).

Die Mehrheit bevorzugt die Beratung durch Experten (52 Prozent). Die Auswahl der Sparformen ist damit weitgehend fremdbestimmt. Die gestiegene Bedeutung des Internets hat bislang zu keinem merklichen Rückgang der Nachfrage nach persönlicher Beratung durch Fachleute geführt. Die Treue zur einmal gewählten Bank oder Sparkasse und damit deren Experten haben aber Grenzen: Ein knappes Drittel ist bereit, das Kreditinstitut zu wechseln, wenn woanders bessere Konditionen geboten würden. Bei den Jüngeren ist diese Flexibilität deutlich stärker ausgeprägt als bei älteren Personen.

Trotz einer ausgeprägten Sparneigung zeigt fast jeder Vierte die Bereitschaft, einen Kredit aufzunehmen, um sich „manche Dinge zu kaufen“, anstatt längere Zeit Verzicht zu üben. Knapp die Hälfte der Bürger in der Mittelschicht fühlt sich für ihr Alter ausreichend abgesichert (47 Prozent). Dieser Wert ist bei Älteren signifikant höher als bei Jüngeren. Junge Leute sorgen sich also häufiger um ihre finanzielle Absicherung im Alter. Es bleibt festzuhalten, dass die altersspezifischen Unterschiede im Sparverhalten der Gesamtbevölkerung in der Mittelschicht nicht ihre Gültigkeit verlieren.

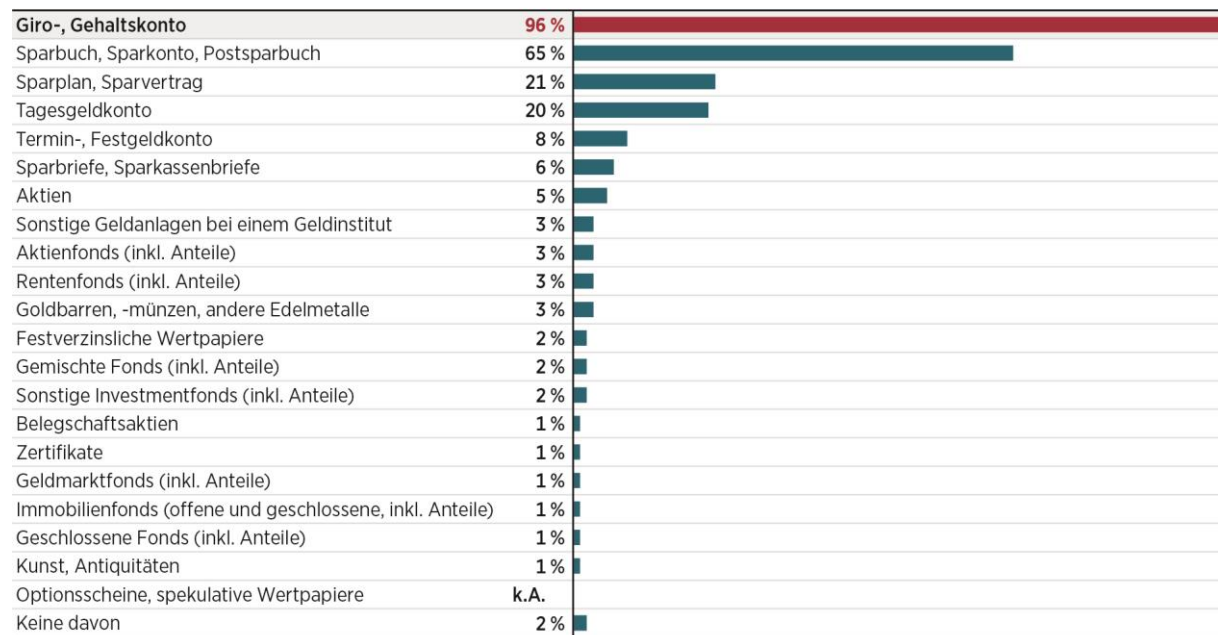
---

<sup>83</sup> Zur Methodik von Sinus vgl. Kasten auf Seite 37.

### 2.3. Sparmotive

Abbildung 28:

#### Bevorzugte Sparformen der Mittelschicht



Handelsblatt Research Institute | Basis: Mittelschicht insgesamt; Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Sinus

Das kurzfristige Zielsparen hat in der Mittelschicht eine höhere Bedeutung als langfristiges Sparen. Dies deckt sich mit dem Befund für die Gesamtbevölkerung. So geben 74 Prozent der Mittelschicht-Haushalte an, für eine Urlaubsreise (38 Prozent) oder eine größere Anschaffung (36 Prozent) Ersparnisse zu bilden. Die langfristige Vorsorge für einen finanziell abgesicherten Lebensabend nennen 29 Prozent als Sparmotiv. Der Erwerb einer Wohnimmobilie wird auch unter Altersvorsorge-Aspekten getätigt. So geben 24 Prozent der Befragten in der Mittelschicht auf die Frage nach ihrem Besitz an Altersvorsorge-Anlagen „Immobilien“ an.

Subsumiert man das Sparmotiv des Immobilienerwerbs samt seinen Folgeaufwendungen in deren Erhalt (Modernisierung und Renovierung) unter Altersvorsorge, dann avanciert das Sparziel Altersvorsorge zum wichtigsten Sparmotiv der deutschen Mittelschicht (53 Prozent). Große Bedeutung wird auch dem Vorsichtssparen für unvorhergesehene Ereignisse beigemessen (35 Prozent). Weitere Sparmotive in der Mittelschicht sind die Absicherung des Ehepartners bzw. Lebensgefährten sowie die Ausbildung der Kinder. Das Abtragen von Schulden geben neun Prozent der repräsentativen Mittelschicht-Auswahl als Sparmotiv an.

Insgesamt bestätigen sich in der Mittelschicht altersspezifische Unterschiede in der Motivlage. Beispielsweise geht es bei den jüngeren Haushalten vor allem darum, sich „etwas aufzubauen“, sei es eine Ausbildung, eine Familie oder ein Heim. Bei den Älteren geht es vorwiegend darum,

das Erreichte abzusichern und zu bewahren, zum Teil für die nachfolgende Generation.

## 2.4. Sparformen

Die vom Sinus-Institut befragten Mittelschicht-Haushalte legen bei der Geldvermögensbildung das Hauptaugenmerk auf Sicherheit. Dies kann angesichts des um zwei Jahre höheren Durchschnittsalters als in der Gesamtbevölkerung und der altersspezifischen Präferenzen der Geldvermögensbildung nicht überraschen. Zwei Drittel legen ihre Ersparnisse vorsichtig an, das heißt sie sind nicht bereit, für eine in Aussicht gestellte höhere Rendite ein Risiko einzugehen. Der Rest ist immerhin noch so sicherheitsbewusst, dass er nur überschaubare Risiken eingeht, wägt also die Möglichkeit eines Gewinns sorgfältig mit der Gefahr eines Verlusts ab. Die Geldanlage dieses Drittels ist vorwiegend liquiditätsorientiert: Giro- und Sparkonten sowie Sparbücher dominieren mit weitem Abstand vor allen anderen Anlageformen (vgl. Abbildung 28<sup>84</sup>). Dieser Befund deckt sich mit der Priorisierung kurzfristiger Sparziele.

Die konservative Anlageform Bausparen kommt in der Mittelschicht nicht über eine Verbreitung von 26 Prozent der Haushalte hinaus. Das kann daran liegen, dass einige Haushalte die Finanzierung ihrer Immobilien bereits erledigt haben oder anders finanziert haben. Immerhin verfügen 22 Prozent der Haushalte über ein freistehendes Einfamilienhaus, fünf Prozent haben eine Doppelhaushälfte, vier Prozent ein Reihenhaus und sechs Prozent eine Eigentumswohnung. Etwas mehr als die Hälfte verfügt über kein Immobilienvermögen. 87 Prozent der Mittelschicht-Haushalte planen allerdings den Erwerb einer Immobilie. Das Auseinanderklaffen von Wunsch und Wirklichkeit könnte als Hinweis dafür gewertet werden, dass die finanziellen Möglichkeiten die Realisierung der Pläne nicht erlauben, sprich die Sparfähigkeit für den Immobilienerwerb nicht ausreicht.

Die Haushalte der Mittelschicht zeichnen sich nicht nur in der Vermögensbildung durch ein ausgeprägt vorsichtiges Verhalten aus. Die Vermögenswerte werden entsprechend gut abgesichert. Hierauf lässt die hohe Versicherungsdichte schließen: So verfügen 80 Prozent der Befragten über eine Hausratversicherung, 65 Prozent haben eine Kaskoversicherung fürs Auto und ein Drittel eine Gebäudeversicherung. 40 Prozent geben an, eine private Unfallversicherung abgeschlossen zu haben, 17 Prozent einen Berufsunfähigkeitsschutz und 68 Prozent eine private Haftpflichtversicherung. Für das langfristige Versicherungssparen in Lebens- und Rentenversicherungen haben sich 61 Prozent entschieden. Über eine betriebliche Altersvorsorgeanlage verfügen 15 Prozent der Personen. Eine Riester-Rente haben 14 Prozent abgeschlossen. Bemerkenswert ist, dass exakt die Hälfte aller Personen keine der zuvor genannten Altersvorsorge-Formen besitzt.

---

<sup>84</sup> Angaben in Prozent. Quelle: Sinus. Basis: Mittelschicht insgesamt.



## II. Die vernachlässigte Bedeutung der Milieuzugehörigkeit

Der Begriff „Milieu“ beschreibt das soziale Umfeld von Lebewesen und ihre Umgebung, den Lebensraum. Nach der Milieu-Theorie, die im Wesentlichen auf den französischen Soziologen Emile Durkheim zurückgeht, können Individuen mit ähnlichen Grundeinstellungen und Verhaltensweisen zu Kollektiven zusammengefasst werden. Die Vertreter der individualpsychologischen Lehre schreiben diesen gesellschaftlichen Milieus einen prägenden Einfluss auf die Entwicklung der Individuen zu.<sup>85</sup>

Die Sinus-Milieus sind das Ergebnis von über drei Jahrzehnten sozialwissenschaftlicher Forschungsarbeiten, die als Zielgruppen-Segmentation Eingang in die Marktforschung gefunden hat. Diese Segmentation orientiert sich an der Lebensweltanalyse der Gesellschaft. Die Grundannahme ist, dass gesellschaftliche Gruppen sich relativ gut mittels ihres sozialen Status<sup>4</sup> und ihrer grundlegenden Werteorientierung differenzieren lassen. Die Übergänge bleiben gleichwohl fließend (vgl. dazu Kapitel II.3.).

### ***Sinus-Milieus®: Daten und Methoden***<sup>86</sup>

Der Milieu-Ansatz von Sinus zielt darauf ab, Status und Veränderungen in den Einstellungen und Verhaltensweisen der Bevölkerung vor dem Hintergrund des sich vollziehenden Wertewandels zu beschreiben.

Im Rahmen der Milieuforschung werden alle wichtigen Erlebnisbereiche erfasst, mit denen eine Person täglich zu tun hat (Arbeit, Freizeit, Familie, Geld, Konsum, Medien usw.). Ein zentrales Ergebnis dieser Forschung besteht darin, dass die empirisch ermittelten Wertprioritäten und Lebensstile zu einer Basis-Typologie, den Sinus-Milieus®, verdichtet werden. Bei der Definition der Milieus handelt es sich im Unterschied zur traditionellen Schichteinteilung um eine inhaltliche Klassifikation. Grundlegende Wertorientierungen, die Lebensstil und Lebensstrategie bestimmen, gehen dabei ebenso in die Analyse ein wie Alltagseinstellungen, Wunschvorstellungen, Ängste und Zukunftserwartungen.

Im Gegensatz zu sozialen Schichten beschreiben die Sinus-Milieus® real existierende Subkulturen in unserer Gesellschaft mit gemeinsamen Sinn- und Kommunikationszusammenhängen in ihrer Alltagswelt – ein lebensechtes Abbild der Gesellschaft und kein statistisches Konstrukt.

Die Entwicklung und Formulierung des Milieuansatzes basierte Ende der 1970er-Jahre zunächst ausschließlich auf qualitativen Befunden, die allerdings durch eine außergewöhnlich

<sup>85</sup> Individualpsychologe Alfred Adler (1870-1937).

<sup>86</sup> [www.sinus-Institut.de](http://www.sinus-Institut.de)

große Stichprobe fundiert waren. Damals wurden 1.400 Lebensweltextplorationen in allen Teilen der (westdeutschen) Bevölkerung durchgeführt und in einer Datenbank (Sinus Qualitativer Datenpool) gespeichert und verarbeitet.

1982 erfolgte die erste quantitative Überprüfung und Validierung mit einem standardisierten und ökonomisch einsetzbaren Instrument zur Bestimmung der Sinus-Milieus®. Dieses Instrument, der Sinus-Milieu-Indikator, wird seither in repräsentativen Erhebungen eingesetzt, um beispielsweise festzustellen, welche Autotypen, Zigarettenmarken, Einkaufsstätten, Medien usw. in den verschiedenen Milieus präferiert werden.

Ein besonderer Vorteil der Sinus-Milieus® besteht in der kausalanalytischen Erklärung milieuspezifischer Einstellungs- und Verhaltensweisen. Damit gehen sie über rein deskriptive sozio-demografische Typologien hinaus. Wertorientierungen und mentale Dispositionen, die sich aus der individuellen und sozialen Entwicklung herleiten lassen, bestimmen maßgeblich das Verhalten. Diese Faktoren ergänzt um alltagsästhetische Prägungen sind für die Zugehörigkeit zu einem der Sinus-Milieus® ausschlaggebend.

## 1. Von der Mittelschicht zum Patchwork der sozialen Milieus

Die Durchschnittsbetrachtung der ökonomisch und sozialwissenschaftlich abgegrenzten Mittelschicht liefert eine Vielzahl an Erkenntnissen über deren Ersparnisbildung. Diese geht in weiten Teilen mit den Befunden hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Geldvermögensbildung konform. Mit einer zunehmenden Pluralisierung der Gesellschaft verliert die Durchschnittsbetrachtung jedoch an Aussagekraft. Deshalb bietet es sich an, zu einer detaillierteren Analyse die Mittelschicht weiter zu disaggregieren.

Die folgende differenzierte Analyse stellt auf die Betrachtung der Mittelschicht-Milieus ab. Zur Abgrenzung der kulturellen Unterschiede der deutschen Mittelschicht-Haushalte stützt sich die vorliegende Untersuchung auf die Mikrodaten des Sinus-Instituts in Heidelberg, das die gesamte Bevölkerung in Deutschland in zehn repräsentative Haushaltstypen (Milieus) von Ähnlichgesinnten einteilt. Davon repräsentieren die fünf im Folgenden näher vorgestellten Milieus die deutsche Mittelschicht: Traditionelle (15 Prozent Anteil an der Gesamtbevölkerung), Bürgerliche Mitte (14 Prozent), Sozialökologische (7 Prozent), Adaptiv-Pragmatische (9 Prozent) und Hedonisten (15 Prozent). Die Sinus-Milieus verbinden sozio-demographische Merkmale, wie Alter, Bildung, Beruf und Einkommen mit ihren Lebensstilen, Werten und Weltanschauungen.



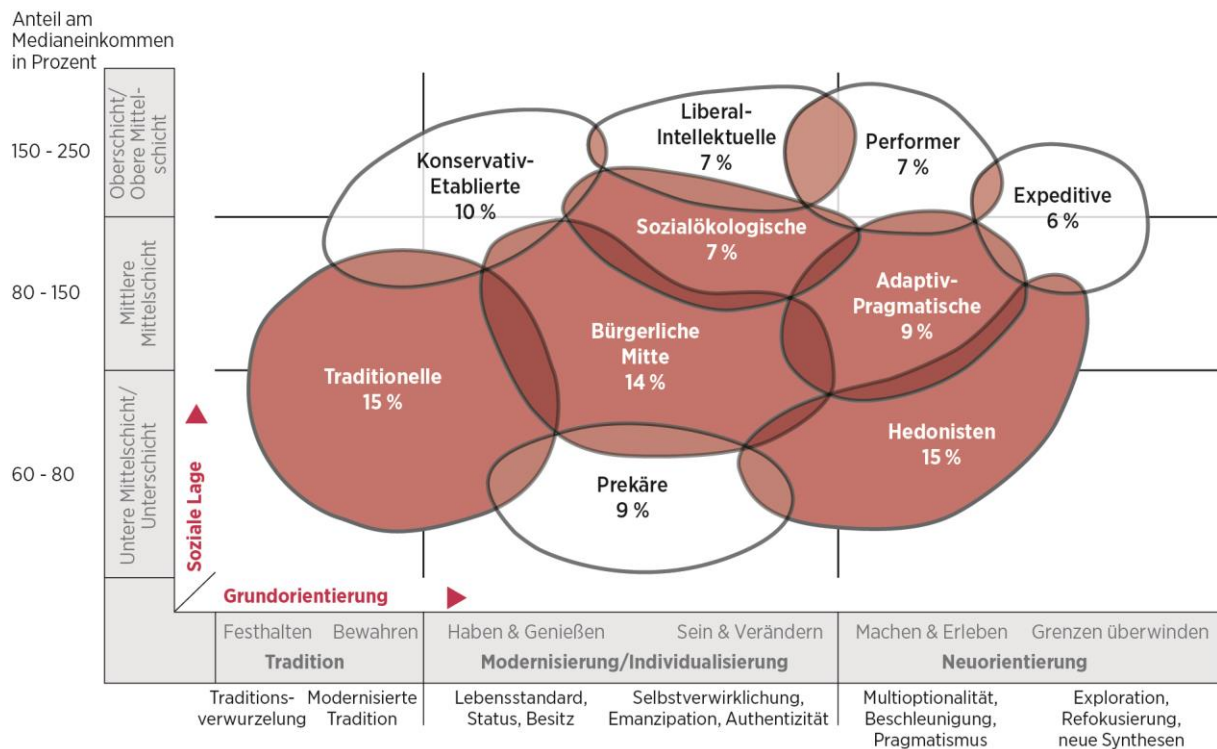
Dadurch ergibt sich ein wirklichkeitsnahes Bild der unterschiedlichen Lebenswelten innerhalb der Mittelschicht – eine Art Patchwork (vgl. Abbildung 29<sup>87</sup>):

Abbildung 29:

### Sinus-Milieus, Dynamik

Soziale Lage und Grundorientierung

➔ Bewegungsprofile Milieuwechsel 2009/2010



In der Summe umfassen die fünf ausgewählten, die Mittelschicht charakterisierenden Milieus, einen Gesamtanteil an der Bevölkerung von 60 Prozent. Dies entspricht exakt dem zuvor quantifizierten Anteil der Einkommens-Mittelschicht, dem aktuell 60 Prozent der Bevölkerung angehören. Der hohe Deckungsgrad der sozio-kulturell abgegrenzten und der einkommensdeterminierten Anteilswerte zeigt, dass beide Segmentierungsmethoden zu einer quantitativ nahezu identischen Abbildung der Mittelschicht führen.

<sup>87</sup> Abbildung 29: Sinus-Milieus 2014.

## 1.1. Bürgerliche Mitte

Abbildung 30:

### Bürgerliche



- **Mainstream – leistungs- und anpassungsbereit**
- **Streben nach sozialer und beruflicher Etablierung**
- **Generelle Bejahung gesellschaftlicher Ordnung**
- **Regelmäßigste Sparer**

Handelsblatt Research Institute

Quelle: Sinus

Fast zehn Millionen Bundesbürger (14 Prozent) über 14 Jahre zählen zur Bürgerlichen Mitte. Die soziale Lage ist im Zentrum der Mittelschicht verortet; die Grundorientierung zwischen Tradition und Modernisierung. Damit repräsentiert die Bürgerliche Mitte den Nukleus der deutschen Mittelschicht. Das Verhältnis von Männern zu Frauen liegt bei 53 zu 47 Prozent. Ein gutes Viertel (27 Prozent) hat minderjährige Kinder im Haushalt; dieser Anteil ist leicht untergewichtet. Das Durchschnittsalter beläuft sich auf 51 Jahre. Fast die Hälfte ist voll berufstätig. Das Bildungsniveau ist überwiegend niedrig. Die verfügbaren Nettoeinkommen sind in diesem Haushaltstypus mit im Schnitt 2.499 Euro monatlich leicht unterdurchschnittlich.

Das bürgerliche Milieu ist durch eine grundsätzlich positive Einstellung zur gesellschaftlichen Ordnung charakterisiert, die sich in einer ausgeprägten Leistungs- und Anpassungsbereitschaft ausdrückt. Dahinter steht das Streben nach beruflicher und gesellschaftlicher Etablierung, nach gesicherten und harmonischen Verhältnissen. Viele „arbeiten gern etwas mehr, um sich Einiges leisten zu können“<sup>88</sup>. Viele der älteren Haushalte dieses Milieus sind bereits etabliert und verfügen überdurchschnittlich häufig über eine eigene Wohnimmobilie. Der Frauenanteil entspricht in etwa dem der Gesamtheit der Mittelschicht. Überdurchschnittlich viele Mitglieder der Bürgerlichen Mitte sind verheiratet. Voll erwerbstätig sind 46 Prozent, der diesem Milieu zugeordneten Personen, 13 Prozent teilzeitig oder diskontinuierlich beschäftigt. In diesem Milieu befinden sich viele Arbeiter. Dies erklärt den vergleichsweise niedrigen Bildungsstand und das leicht unterdurchschnittliche verfügbare Einkommen.

<sup>88</sup> So aus dem Fragekatalog des Sinus-Instituts zum Geldanlageverhalten im Milieuvvergleich.

## 1.2. Traditionelle

Abbildung 31:

### Traditionelle



- **Sicherheit liebende Nachkriegsgeneration**
- **Kleinbürgertum, Arbeiterkultur**
- **Höchster Anteil an Rentnern/Pensionären**
- **Niedrigste Einkommen**
- **Keine weiteren Spar-Pläne**

Handelsblatt Research Institute

Quelle: Sinus

Fast elf Millionen Bundesbürger (15,3 Prozent) über 14 Jahre zählen zum Milieu der Traditionellen. Dieses reicht bis an den unteren Rand der sozialen Lage und die diesem Milieu zugeordneten Mitglieder sind tief in Traditionen verhaftet. Das Verhältnis von Männern zu Frauen liegt bei 37 zu 63 Prozent. Nur noch sieben Prozent haben minderjährige Kinder im Haushalt; dieses ist der niedrigste Anteil innerhalb der Mittelschicht. Das Durchschnittsalter beläuft sich auf 68 Jahre. Fast drei Viertel sind bereits im Ruhestand. Das Bildungsniveau ist überwiegend niedrig. Die verfügbaren Nettoeinkommen sind in diesem Haushaltstypus mit im Schnitt 1.893 Euro monatlich als niedrig bis mittelhoch anzusehen.

In diesem von der Besetzung her ältesten Milieu der Mittelschicht sind mit Abstand die meisten Rentner und Pensionäre (74 Prozent gegenüber 30 Prozent in der gesamten Mittelschicht und nur 25 Prozent über alle Milieus) anzutreffen. Viele sind verwitwet. Dieses Milieu repräsentiert die Sicherheit und Ordnung liebende Kriegs- und Nachkriegsgeneration. Überdurchschnittlich viele Mitglieder dieses Milieus waren zuvor als Arbeiter oder als einfache bis mittlere Angestellte tätig. Dieses Milieu besteht zu rund 90 Prozent aus Ein- und Zwei-Personen-Haushalten. Mehr als ein Drittel wohnt im Eigenheim; insgesamt verfügen 42 Prozent über Immobilieneigentum. Im traditionellen Milieu verfügen die Privathaushalte über die niedrigsten Netto-Haushaltseinkommen der gesamten Mittelschicht. Die starke Abweichung von monatlich 475 Euro gegenüber der Gesamtheit der Mittelschicht erklärt sich durch das hohe Alter und den entsprechend hohen Anteil an Ruheständlern.

### 1.3. Hedonisten

Abbildung 32:

#### Hedonisten



- **Spaß-orientierte moderne untere Mitte, lebt im Hier und Jetzt**
- **Verweigerung von Konventionen und Erwartungen der Leistungsgesellschaft**
- **Höchster Anteil noch nie Berufstätiger**
- **Unregelmäßige Sparer, aber große Pläne**

Handelsblatt Research Institute

Quelle: Sinus

Mehr als zehn Millionen Bundesbürger (15,1 Prozent) zählen zum Milieu der Hedonisten. Dieses reicht ebenfalls bis an den oberen Rand der sozialen Unterschicht und ist von Individualismus und Erlebnisorientierung geprägt. Das hedonistische Milieu repräsentiert die junge, moderne untere Mittelschicht Deutschlands. Das Verhältnis von Männern zu Frauen liegt bei 55 zu 45 Prozent. Ein gutes Drittel (38 Prozent) hat minderjährige Kinder im Haushalt; dieser Anteil ist überdurchschnittlich. Das Durchschnittsalter beträgt 38 Jahre. Weniger als die Hälfte ist voll berufstätig; überdurchschnittlich viele sind noch in Ausbildung. Zehn Prozent haben (noch) keinen Abschluss; 37 Prozent ein niedriges Bildungsniveau. Die verfügbaren Nettoeinkommen sind in diesem Haushaltstypus mit im Schnitt 2.411 Euro monatlich als niedrig bis mittelhoch anzusehen.

Das hedonistische Milieu bildet eine Art Gegenpol zum traditionellen Gesellschaftscluster. Das Durchschnittsalter der Hedonisten liegt zwölf Jahre unterhalb des Durchschnittsalters der gesamten Mittelschicht. Sie fühlen sich insbesondere kaum mehr an die Traditionen ihrer Eltern gebunden. Dieses junge Spaß- und Erlebnis orientierte Milieu lehnt die traditionellen Konventionen ab. Unterstützt von modernen Kommunikationsmitteln beschleunigen sie ihr Leben im Hier und Jetzt und genießen die sich ihnen bietende Multioptionalität. Die Hälfte der Hedonisten ist ledig und lebt entweder allein (mit 36 Prozent sind fast doppelt so viele dieser jungen Singles als in der Gesamtbevölkerung unter 39 Jahre alt) oder in Wohngemeinschaften – und zwar durchgängig in gemieteten Wohnungen. Eine eigene Immobilie zählt selten zum Vermögensbestand dieses Haushaltstypus'. Ein Drittel ist verheiratet. Das ist weniger als in der Gesamtheit der Mittelschicht. Ein hoher Anteil befindet sich noch in der Ausbildung (zehn Prozent gegenüber vier Prozent im Schnitt der Mittelschicht). Ein knappes Drittel ist noch nie berufstätig gewesen. Damit ist dieser Anteil nahezu doppelt so hoch wie in der Mittelschicht. Der

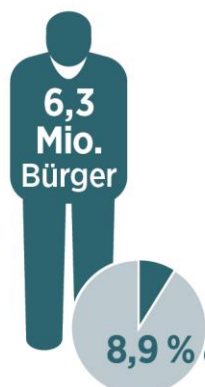
hohe Anteil der Auszubildenden und Studenten ist der Grund dafür, dass die Haushalte dieses Milieus über wenig Vermögen verfügen und nur in einem geringen Ausmaß Risikovorsorge betreiben.

Mit der für dieses Milieu charakteristischen Skepsis gegenüber der Leistungsgesellschaft korrespondieren unterdurchschnittliche verfügbare Einkommen der dieses Milieu repräsentierenden Haushalte. Fast jedes zehnte Mitglied dieses Milieus verdient weniger als 1.000 Euro im Monat. Der Frauenanteil ist der niedrigste in der gesamten Mittelschicht. Dieser Befund erlaubt den Schluss, dass es vor allem junge Männer sind, die sich dem Druck der Leistungsgesellschaft entziehen.

#### 1.4. Adaptiv-Pragmatische

Abbildung 33:

Adaptiv-Pragmatische



- **Leistungsbereite moderne Mitte der Gesellschaft**
- **Nutzenkalkül, konventionell, kompromissbereit und sicherheitsorientiert**
- **Streben nach Verankerung und Zugehörigkeit**
- **Höchste Einkommen**
- **Rationales Sparverhalten**

Handelsblatt Research Institute

Quelle: Sinus

Mehr als sechs Millionen Bundesbürger (8,9 Prozent) werden dem adaptiv-pragmatischen Milieu zugerechnet. Dieses repräsentiert die junge deutsche Mittelschicht. Das Verhältnis von Männern zu Frauen ist gleich. In nahezu jedem zweiten Haushalt (45 Prozent) leben minderjährige Kinder. Dieser Anteil ist der höchste innerhalb der Mittelschicht. Das Durchschnittsalter beträgt 38 Jahre. Vergleichsweise viele Angehörige dieses Milieus sind (noch) in Ausbildung oder berufstätig. Das Bildungsniveau ist überwiegend mittel bis hoch. Die verfügbaren Nettoeinkommen in diesem Haushaltstypus liegen im Schnitt bei 2.638 Euro monatlich.

Das adaptiv-pragmatische Milieu zeichnet sich durch Anpassungsbereitschaft aus. Im Unterschied zu den spaßorientierten und gleichaltrigen Hedonisten sind die Mitglieder dieses Milieus zielstrebig und bereit, sich auf Kompromisse einzulassen. Sie verfügen damit über einen ausgeprägten Lebenspragmatismus. Ferner lässt sich diese moderne Mitte vom eigenen Nutzenstreben leiten. In diesem Milieu ist das Bedürfnis nach Zugehörigkeit und Status stark



ausgeprägt. Das legt nahe, dass der Druck einheitlicher Verhaltenserwartungen hier deutlich wahrgenommen wird und prägenden Einfluss auf Konsum und Sparverhalten ausübt.

Während im hedonistischen Milieu eindeutig mehr Männer vertreten sind, ist die Geschlechterproportion im adaptiv-pragmatischen Milieu ausgeglichen. Obwohl das Durchschnittsalter ebenfalls zehn Jahre unter dem Mittelwert der Grundgesamtheit aller Deutschen liegt, steht die Mehrheit der Mitglieder dieses Milieus im Berufsleben. 47 Prozent arbeiten in Vollzeit und 14 Prozent in Teilzeit. Mit zehn Prozent liegt der Anteil an Akademikern auf dem Durchschnittsniveau der Mittelschicht. Noch in Ausbildung oder ohne Abschluss sind sechs Prozent. Das mittlere Haushalts-Nettoeinkommen im adaptiv-pragmatischen Milieu liegt um 73 Euro monatlich über dem bundesdeutschen Durchschnitt von 2.565 Euro und um 270 Euro monatlich über dem Durchschnittseinkommen der gesamten Mittelschicht (2.368 Euro).

Die Relation von Verheirateten zu Ledigen ist bei den Mitgliedern des adaptiv-pragmatischen Milieus mit 52 zu 37 Prozent nahezu konträr zur Relation im durchschnittlich gleichaltrigen hedonistischen Milieu (37 zu 50 Prozent). Entsprechend mehr junge Paare (bis zum Alter von 39 Jahren) haben Kinder. Mit 19 Prozent sind es nahezu doppelt so viele wie unter den gleichaltrigen Paaren in der Grundgesamtheit aller Bundesbürger (zehn Prozent). Viele Vertreter dieses Milieus befinden sich noch in der Einsteiger- oder Gründerphase des Lebens und leben ohne Kinder. Sie wohnen zu nahezu zwei Dritteln in einer gemieteten Wohnung. Etwa 27 Prozent der Haushalte des adaptiv-pragmatischen Milieus verfügen über ein eigenes Haus und fünf Prozent über eine Eigentumswohnung.

## 1.5. Sozialökologische

Abbildung 34:

Sozialökologische



- **Soziales und ökologisches Gewissen**
- **Globalisierungs- und Konsumskepsis**
- **Höchste Akademikerrate**
- **Geld ist nicht wichtig**

Handelsblatt Research Institute

Quelle: Sinus

Mehr als fünf Millionen Bundesbürger (7,2 Prozent) werden dem sozialökologischen Milieu zugerechnet. Die Mitglieder dieses Milieus sind von einer stark ökologisch ausgerichteten

Grundorientierung geprägt. Damit repräsentiert das sozialökologische Milieu die auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Mitte Deutschlands. Das Verhältnis von Männern zu Frauen liegt bei 39 zu 61 Prozent. In einem knappen Drittel der Haushalte (30 Prozent) leben minderjährige Kinder. Dieser Anteil liegt leicht über dem Durchschnitt der Mittelschicht in Höhe von 28 Prozent. Das Durchschnittsalter im sozialökologischen Milieu beträgt 50 Jahre. Mehr als die Hälfte der Personen ist berufstätig, davon überdurchschnittlich viele beamtet. Das Bildungsniveau ist stark akademisch geprägt (21 Prozent Hochschulabschluss). Hier konzentriert sich die Bildungs-Elite der klassischen Mittelschicht. Die verfügbaren Nettoeinkommen liegen in diesem Haushaltstypus im Schnitt bei 2.591 Euro monatlich.

Diesem kulturellen Cluster gehören zahlreiche „Alt-68er“ an ebenso wie Anhänger einer „grünen“ Politik. Umweltschutz, Political Correctness und Diversity bilden den normativen Rahmen der Haushalte dieses Milieus. Das soziale Gewissen ist stark ausgeprägt. Einer zunehmend intensiver werdenden Globalisierung der Wirtschaft stehen die Sozialökologischen skeptisch gegenüber. Charakteristisch für dieses Milieu ist zudem eine konsumkritische Einstellung. Man handelt überlegt und trifft bewusste Entscheidungen. Eine nicht zuletzt für die Vermögensbildung sinnvolle Vorgehensweise. Mit einem Viertel ist der Anteil der Rentner und Pensionäre in diesem Milieu im Vergleich zur Gesamtheit der Mittelschicht (30 Prozent) unterdurchschnittlich. Unter den sozialökologischen Haushalten dominieren junge Haushalte mit Kindern sowie ältere Haushalte ohne Kinder. Der Anteil der Geschiedenen liegt mit zwölf Prozent über den durchschnittlichen neun Prozent in der gesamten Mittelschicht. Die Mehrheit ist allerdings verheiratet (58 Prozent). Die Wohnung ist zumeist eine Mietwohnung. Ein Viertel lebt im freistehenden Eigenheim, insgesamt 37 Prozent im eigenen Haus.

## 2. Bedeutung der Milieuzugehörigkeit für Sparverhalten, Sparmotive und Sparformen: eine Bestandsaufnahme

### 2.1. Bedeutung für das Sparverhalten

Das Sparverhalten der verschiedenen Mittelschicht-Milieus unterscheidet sich deutlicher voneinander als es die insgesamt stabile Entwicklung der Mittelschicht erwarten lassen würde. Komparative Aussagen zum Sparverhalten in den Milieus sind allerdings nur auf Grundlage von Befragungen möglich. Denn für die einzelnen Milieus liegen im Gegensatz zu Einkommensklassen keine belastbaren Daten zu den Sparquoten vor (vgl. Abbildung 1 und 25). Diese Daten erfasst das Sinus-Institut nicht. Als Ersatz wird auf konkrete Verhaltensgrundsätze wie die Regelmäßigkeit des Sparens abgestellt. Diese empirischen Daten liefern die Sinus-Befragungswellen.

Abbildung 35:  
Sparverhalten im Milieuvergleich

Geldanlageverhalten (stimme voll/eher zu)	Total	Index < 100						Index ≥ 100	
		Adaptiv- Pragmatische	Sozial- ökologische	Bürgerliche Mitte	Traditionelle	Hedonisten			
Ich spare jeden Monat eine feste Summe	55 %	101	89	115	108	84			
Mein Geld anzulegen überlasse ich am liebsten einem Fachmann, so dass ich mich um nichts kümmern muss	52 %	107	85	100	106	97			
Ich arbeite gerne mehr, um mir Einiges leisten zu können	50 %	140	82	143	36			104	
Ich fühle mich für das Alter ausreichend abgesichert	47 %	52	91	118	158	63			
Man sollte möglichst viele Versicherungen abschließen, um im Falle eines Falles abgesichert zu sein	33 %	120	72	109	91			102	
Ich bin bereit meine Bank zu wechseln, wenn ich woanders bessere Konditionen bekomme	30 %	143	99	94	44			132	
Ich kaufe lieber manche Dinge auf Kredit, als dass ich lange darauf verzichte	24 %	144	67	92	45			147	
Ich interessiere mich für Geldanlagemöglichkeiten	24 %	121	82	116	69			110	
In Geldanlagemöglichkeiten werde ich von meinen Freunden und Bekannten öfter um Rat gefragt	11 %	106	66	122	55			134	
Ich informiere mich regelmäßig über die aktuellen Börsenkurse	9 %	97	70	104	69			141	



**Lesehilfe:** Die Befunde der Befragungen aller Mittelschicht-Haushalte werden als Referenzgröße betrachtet und stellen jeweils den Indexwert 100 dar. Beispiel: 47 Prozent der Haushalte der Mittelschicht gaben an, „sich für das Alter ausreichend abgesichert zu fühlen“. Im Vergleich zu den Einstellungen der unterschiedlichen Milieus werden diese 47 Prozent als „Benchmark“ sprich als Indexwert von 100 angesehen. Bei der gleichen Frage nach der wahrgenommenen Altersabsicherung antworteten Angehörige des adaptiv-pragmatischen Milieus zu 24,4 Prozent mit Zustimmung. Dies entspricht dem in der Tabelle ausgewiesenen Indexwert von -52. Das heißt die Zustimmungsrate in diesem Milieu weicht um 52 Indexpunkte vom Referenzwert der gesamten Mittelschicht-Haushalte nach unten ab. Damit fühlt sich nur ein signifikant geringerer Anteil der Haushalte des adaptiv-pragmatischen Milieus ausreichend für das Alter abgesichert.

So macht diese Befragung deutlich, dass das Geldanlageverhalten im sozialökologischen Milieu am schwächsten ausgeprägt ist. Demgegenüber bekunden die Haushalte des hedonistischen Milieus eine ausgeprägt höhere Bereitschaft, sich zu verschulden, um kurzfristige Konsumwünsche zu befriedigen. Denn der Indexwert ihrer Antworten auf diese Frage liegt mit 147 Punkten um 47 Indexpunkte über dem Referenzwert für alle Mittelschicht-Haushalte. Denn während nur 24 Prozent aller Mittelschicht-Haushalte – dies entspricht dem Indexwert 100 – angeben, sich für Konsumzwecke verschulden zu wollen, sind dies im hedonistischen Milieu 35 Prozent.

Das Misstrauen gegenüber professionellen Finanzberatern hält das Gros der sozialökologischen Sparer davon ab, sich in Fragen der Geldvermögensbildung Experten anzuvertrauen. Denn im sozialökologischen Milieu präferieren nur 44 Prozent die Beratung durch Experten, während es in der Grundgesamtheit der Mittelschicht 52 Prozent sind. Das ist zugleich der niedrigste Wert aller Milieus; selbst die Hedonisten sind noch zur Hälfte beratungsaffin. Insgesamt scheint die sozialökologische Klientel am schwierigsten zum Sparen zu motivieren zu sein. Sie zeigt – abgesehen von den von Ruheständlern geprägten Traditionellen – das geringste Interesse an Geldanlagemöglichkeiten und Informationen darüber. Die Skepsis gegenüber Versicherungen ist ähnlich ausgeprägt. Dabei fühlt die Mehrheit sich nicht gut fürs Alter abgesichert.

Ganz anders ist das Sparverhalten der Haushalte des **adaptiv-pragmatischen Milieus**: Deren Sparverhalten kontrastiert mit dem der Sozialökologischen (siehe Abbildung 35). Die jungen Haushalte der modernen Mitte arbeiten überdurchschnittlich, um sich einiges leisten zu können (70 Prozent). Was sie antreibt, ist die große Sorge, im Alter nicht ausreichend abgesichert zu sein (maximal ein Viertel fühlt sich ausreichend versorgt). Die Hälfte vertraut in der Geldvermögensbildung den Experten der Finanzdienstleister. Sie möchten ihre Vermögensbildung professionell geregelt wissen und setzen sich rational mit der Thematik auseinander. Angesichts der für ihr Milieu charakteristischen Kompromissbereitschaft lassen adaptiv-pragmatische Sparer sich nicht vom niedrigen Zinsniveau abhalten. Mehr als ein Drittel der noch überwiegend mit Haushaltsgründung Beschäftigten scheut sich zudem nicht, einen Kredit aufzunehmen, um sich etwas leisten zu können. Hierin kommt

womöglich das intensiv ausgeprägte Streben nach Gruppenzugehörigkeit zum Ausdruck, wo beispielsweise ein bestimmtes Automodell oder ein teures Hobby als Statussymbol gelten. Immobilieneigentum (entweder bereits vorhanden oder überdurchschnittlich stark geplant) scheint ebenfalls unter diese Kategorie zu fallen. Das Interesse an Vermögensbildungsoptionen ist mit einem knappen Drittel überdurchschnittlich. Dabei zeichnet die modernen Leistungsträger ein von Sicherheitsaspekten geleitetes Sparverhalten aus. Insgesamt ist festzuhalten, dass die Milieuzugehörigkeit wohl in keinem anderen Milieu einen derart intensiven Einfluss auf das Sparverhalten ausübt wie im adaptiv-pragmatischen, in dem viel geleistet wird, um sich etwas leisten zu können, um die Milieu-Zugehörigkeit zu unterstreichen.

Das Statussymbol-Denken ist im **hedonistischen Milieu** deutlich geringer ausgeprägt als im adaptiv-pragmatischen Milieu. Die weniger konformistischen, im Schnitt Gleichaltrigen fallen in ihrem Streben nach Neuorientierung gern aus dem Rahmen. Übertragen auf das Sparverhalten bedeutet das, dass sie sich so intensiv wie die Mitglieder keines anderen Milieus über Börsenkurse informieren – immerhin 13 Prozent versus neun in der gesamten Mittelschicht. Doch vor falschen Schlussfolgerungen muss an dieser Stelle gewarnt werden: Erstens ist das „Interesse an Geldanlage“ mit 26 Prozent nur geringfügig höher als im Schnitt (24 Prozent). Zweitens ist festzuhalten, dass die tatsächliche Geldvermögensbildung nicht auf einen risikofreudigen Anlagentypus schließen lässt. Es überwiegen sicherheitsorientierte Anlagen. Allerdings schätzen die Hedonisten sich selbst als risikofreudiger ein. Die subjektive Wahrnehmung steht insofern im Widerspruch zum realen Sparverhalten. Allenfalls in den Planungen für die weitere Geldvermögensbildung lässt sich eine Tendenz zu risikofreudigeren Sparformen erkennen.

Das Sparverhalten der jüngeren Haushalte, vor allem in den hedonistischen und adaptiv-pragmatischen Milieus, unterscheidet sich signifikant von dem der älteren, insbesondere der **Traditionellen**, die mit einem Durchschnittsalter von 68 Jahren die ‚alte Mitte‘ repräsentieren. Dieses Resultat bestätigt zunächst die hohe und grundlegende Relevanz der Determinante Alter für das Sparverhalten. Die Ruheständler der Kriegs- und Nachkriegsgeneration zählen aus heutiger Sicht zu den noch vergleichsweise gut aus dem gesetzlichen Rentenversicherungssystem Versorgten. Knapp die Hälfte von ihnen (47 Prozent) hat Immobilienvermögen angespart. Die damit eng verknüpfte Affinität zum Sparen wird auch im fortgeschrittenen Alter bewahrt. Dieser Befund deckt sich mit der abweichend von der Theorie der Lebenszyklushypothese empirisch nachgewiesenen positiven Sparquote Älterer. Dementsprechend sparen mehr als die Hälfte der Traditionellen weiterhin regelmäßig eine feste Summe (60 Prozent).

Die regelmäßigsten Sparer sind die des Milieus der **Bürgerlichen Mitte**. Mit 63 Prozent gibt die Mehrzahl an, „regelmäßig einen festen Betrag“ zu sparen. Diese relativ hohe Sparaffinität der 50-Plus-Generation, die auf das Altersvorsorgesparen fokussiert, korrespondiert mit einem leicht überdurchschnittlichen Informationsbedürfnis über Sparprodukte, welches quer über alle

Sparformen jeweils über dem Durchschnittsinteresse der Mittelschicht-Gesamtheit liegt. Dabei überwiegt klar das Interesse an sicheren Kapitalanlagen. Dieser Befund deckt sich mit der subjektiven Wahrnehmung des eigenen Anlegertypus. Bürgerliche Sparer stufen sich überwiegend als „vorsichtige Anleger“ ein (65 Prozent gegenüber 60 Prozent in der Grundgesamtheit der Mittelschicht), sie bevorzugen also eine renditeärmere, aber sichere Anlage gegenüber einer Kapitalanlage, die eine höhere Rendite in Aussicht stellt, aber ein entsprechend höheres Risiko impliziert.

Somit bleibt festzuhalten, dass der durchgängig angenommene und durch Umfragen, wie das SOEP, belegte dominierende Einfluss der Einkommenshöhe auf das Sparverhalten nicht bestätigt wurde (vgl. dazu I.2.4.). So sparen zum Beispiel die Haushalte mit den niedrigsten Haushaltsnettoeinkommen aller Milieus (Traditionelle) am häufigsten regelmäßig. Die mit den höchsten Haushaltsnettoeinkommen (Adaptiv-Pragmatische) sparen hingegen nicht signifikant regelmäßiger als der Durchschnitt. Dies gilt umso mehr für die ebenfalls nicht weit vom oberen Einkommensrand entfernten Sozialökologischen, die noch seltener regelmäßig sparen. Dieses Sparverhalten der Bildungselite widerlegt zugleich klar die Rolle der Bildung als einkommensnahe Determinante des Sparverhaltens.

Dass die Einkommenshöhe das Sparverhalten nicht determiniert, verdeutlicht ein Vergleich der beiden Milieus mit mittleren Einkommen innerhalb der Mittelschicht: Während von den Hedonisten (2.441 Euro Haushalts-Nettoeinkommen) nur 46 Prozent regelmäßig einen fixen Betrag zurücklegen, sind es bei der Bürgerlichen Mitte (2.499 Euro) mit 63 Prozent fast zwei Drittel. Selbst wenn diese hohe Diskrepanz zum Teil einer unterschiedlichen Sparfähigkeit geschuldet sein sollte, die auch bei gleich hohen Einkommen aufgrund (altersbedingt) unterschiedlicher Konsumbedürfnisse entstehen können, zeigt sich, dass die sozio-kulturellen Milieus Einfluss auf das Sparverhalten haben.

## **2.2. Bedeutung für die Sparmotive**

Die Analyse der Sparmotive der verschiedenen Milieus offenbart unterschiedliche Antriebsmuster. Aber auch hier zeigt sich wie in der Gesamtbevölkerung ein Trend zu einer Gewichtsverlagerung von langfristigen hin zu kurzfristigeren Sparzielen.

Kurzfristiges Zielsparen, sei es für eine Reise oder eine größere Anschaffung, steht bei fast allen Milieus aktuell im Fokus. Wie eingangs geschildert, ist dies auch eine Folge des anhaltend niedrigen Zinsniveaus, das vor allem der Attraktivität des langfristigen, zinsabhängigen Sparens schadet.

Abbildung 36:

## Sparmotive im Milieuvvergleich

Sparmotive	Total	Adaptiv-Pragmatische		Sozial-ökologische		Bürgerliche Mitte		Traditionelle		Hedonisten	
		Index < 100	Index ≥ 100	Index < 100	Index ≥ 100	Index < 100	Index ≥ 100	Index < 100	Index ≥ 100	Index < 100	Index ≥ 100
Urlaubsreise	38 %		124		107		113	72		95	
Größere Anschaffungen	36 %		122		103		112	81		91	
Vorsorge für unvorhergesehene Ereignisse	35 %		100		121		109		114	69	
Altersvorsorge	29 %	96			122		123	96		79	
Renovieren, Modernisieren von Haus/Wohnung	18 %	93			122		128	98		70	
Ausbildung/Unterstützung der Kinder/Enkel	16 %		104		101		114		111	64	
Absicherung des Ehepartners/Lebensgefährten	13 %	97		86			136		116	59	
Abtragen von Schulden	9 %		146		101		124	38			106
Vererben an Kinder/Enkel	9 %	47		89		98			194	52	
Erwerb eines Eigenheims	6 %		179		106	96		21			125
Eigene Bildung/Fort- und Weiterbildung	3 %		150		117	71		22			160
Andere Gründe	12 %	95			103	97		93			111

Handelsblatt Research Institute

Quelle: Sinus

Lesehilfe siehe Seite 59

So gewinnt das Zielsparen selbst in der konservativen Bürgerlichen Mitte an Bedeutung. Hier wird überdurchschnittlich häufig<sup>89</sup> für eine Urlaubsreise (43 Prozent) und größere Anschaffungen (40 Prozent) gespart. Unterdurchschnittlich sind diese Motive im traditionellen Milieu ausgeprägt. Hier dominieren das Vorsichtssparen (40 Prozent) sowie die Absicherung von Lebenspartnern, Kindern und Enkeln. Auch das schwer abzugrenzende Vererbungsmotiv ist hier besonders ausgeprägt. In der Gruppe der Hedonisten fällt auf, dass das Bildungssparen ein überdurchschnittlich hohes Gewicht hat. Dieser Befund kann angesichts des relativ hohen Anteils an Personen in Ausbildung nicht überraschen.

Erwartungen, die in jüngeren Milieus eine stärker ausgeprägte Altersvorsorge-Mentalität vermuten lassen, bestätigt die Milieu-Analyse nicht. Sowohl die Hedonisten als auch die gleich jungen Adaptiv-Pragmatischen legen ein unterdurchschnittliches Interesse an klassischen Altersvorsorgeprodukten an den Tag. Rechnet man jedoch den Erwerb eines Eigenheims und den notwendigen Erhaltungsaufwand zur Kategorie Altersvorsorge – was der Perzeption in der

<sup>89</sup> Im Verhältnis zur Gesamtheit aller Milieus.

Bevölkerung entspricht – kommt man hier auf Wertschätzungen von 43 (Hedonisten) und 56 Prozent (Adaptiv-Pragmatische), was in etwa dem Durchschnitt aller Mittelschicht-Haushalte (53 Prozent) entspricht. Grundsätzlich bleibt festzustellen, dass sich Abweichungen hinsichtlich der Motivlage in relativ engen Grenzen bewegen. Der untere Rand ist im hedonistischen Milieu angesiedelt, das eine grundlegend skeptische Haltung gegenüber allen Traditionen – auch in Bezug auf die Ersparnisbildung erkennen lässt.

### **2.3            Bedeutung für die Sparformen**

Der gesamtwirtschaftliche Trend zu kurzfristigeren Sparzielen spiegelt sich auf Milieuebene in einer betont liquiden Geldvermögensbildung wider. Fast jedes erwachsene Mitglied der Mittelschicht-Haushalte verfügt über ein Girokonto und viele zudem über weitere risikolose Sicht- und Spareinlagen (vgl. Abbildung 28). Der Anteil von Termin- und Festgeldkonten sowie Wertpapieren fällt demgegenüber signifikant ab. Am wenigsten investiert in diesen Anlageformen sind die jüngeren Milieus, insbesondere die Adaptiv-Pragmatischen. Entsprechend häufig planen sie derlei Anlagen, insbesondere die Hedonisten. Allerdings liegen die gesamten Planungen auf einem äußerst niedrigen Niveau.

Während die Adaptiv-Pragmatischen ein überdurchschnittliches Interesse an Wohneigentum bekunden, planen viele der Hedonisten keinen Immobilienerwerb (87 Prozent). Die Angehörigen des hedonistischen Milieus teilen oft Autos und Wohnungen. Sie leben in Wohngemeinschaften und buchen per App auf dem Smartphone Car-Sharing-Autos oder Leihfahrräder. Eigentum hat einen geringeren Stellenwert. Das unterscheidet sie von den Gleichaltrigen aus dem adaptiv-pragmatischen Milieu. Angesichts des bevorzugten Wohnstils ist die vergleichsweise hohe Präferenz des Bausparens überraschend.

Ein Blick auf die Versicherungsdichte im hedonistischen Milieu zeigt, dass der Bestand an abgeschlossenen Versicherungsverträgen im Vergleich zur gesamten Mittelschicht stark unterdurchschnittlich ist. Gleichwohl werden häufig Abschlüsse für die Zukunft geplant. Insgesamt dürfte damit das relativ niedrige Alter ursächlich für die geringe Versicherungsdichte sein – auch im Hinblick auf die eigene Altersvorsorge. Einzig die geförderten Riester- und Rürup-Rentenangebote werden durchschnittlich stark genutzt. Die Botschaft scheint verbunden mit den steuerlichen Anreizen angekommen zu sein.

Die gleichaltrigen Adaptiv-Pragmatischen gewichten Wertpapiere aller Art ähnlich schwach wie die Hedonisten. Das Cluster mit den höchsten Haushalts-Nettoeinkommen ist also nicht bereit, mehr Risiken einzugehen als die risikoscheue Mittelschicht insgesamt. Zwar sind die Planungen im Wertpapierbereich durchaus überdurchschnittlich, aber es gilt die gleiche Feststellung wie im hedonistischen Milieu: Die Basis ist so gering, dass die Planungen zu keiner signifikanten

Änderung führen werden. Die Adaptiv-Pragmatischen mögen sich selbst als risikofreudiger einschätze, legen aber tatsächlich sicherheitsbewusst an. Immerhin ist ihr Interesse an Geldanlage-Informationen und Altersvorsorge mit 25 Prozent am stärksten ausgeprägt.

Abbildung 37:

### Altersvorsorge im Milieuvergleich

Altersvorsorge-Anlage (Besitz persönlich)	Total	Adaptiv- Pragmatische	Sozial- ökologische	Bürgerliche Mitte	Traditionelle	Hedonisten
Immobilie(n)	24 %	78	131	124	123	55
Betriebliche Altersvorsorge	15 %	82	118	125	106	74
Riester-Rente	14 %		115	125	38	107
(Andere) private Rentenversicherung	13 %	87	114	129	77	95
Fonds (z.B. Immobilienfonds, Investmentfonds, etc.)	4 %	91	166	119	68	86
Absicherung des Ehepartners/ Lebensgefährten	1 %	91	112	118	44	136
Rürup-Rente	50 %		84	79	104	120
Nichts davon						

Handelsblatt Research Institute

Quelle: Sinus

Lesehilfe siehe Seite 59

Die vorwiegend jüngeren Haushalte der hedonistischen und adaptiv-pragmatischen Milieus scheinen (noch) nicht mit ihrer Altersvorsorge befasst zu sein – abgesehen von den staatlich geförderten Riester- und Rürup-Renten sowie betrieblichen Versorgungsanwartschaften, die zum Teil bereits angespart werden, wenn auch in geringerem Ausmaß als im Durchschnitt der Mittelschicht. Die genannten Ausnahmen zeigen aber, dass staatliche Sparanreize ihre Wirkung nicht verfehlen. Wie eingangs erwähnt, entfaltet diese sich allerdings oft langsam. Im ältesten Milieu ist die Altersvorsorge dagegen weitgehend abgeschlossen. Die Hauptklientel für Altersvorsorge-Produkte ist also in den Milieus zu finden, die im Durchschnitt um die 50 Jahre alt sind. Der überdurchschnittliche Bestand an Rürup-Renten in den Haushalten des sozialökologischen Milieus dürfte mit dem im Vergleich zur gesamten Mitte höchsten Anteil an Selbstständigen (13 statt acht Prozent im Durchschnitt) zusammenhängen. In diesem Milieu leben auch die meisten Beamten und leitenden Angestellten (61 Prozent statt 52 Prozent).

Für 31 Prozent der Personen aus dem sozialökologischen Milieu und 30 Prozent aus dem Milieu der Bürgerlichen Mitte ist die Immobilie mit Abstand die erste Wahl bei der Altersvorsorge. Angesichts des vergleichsweise hohen Vermögensanteils in Wohneigentum überrascht es nicht, dass die Versorgung mit Bausparverträgen in der Bürgerlichen Mitte im Vergleich zu den anderen Milieus überdurchschnittlich ist. An zweiter Stelle der Altersvorsorge steht mit einem



Anteil von 18 Prozent (sozialökologische Mitte) bzw. 19 Prozent (Bürgerliche Mitte) eine Anwartschaft in einem System der betrieblichen Altersversorgung. 16 bzw. 18 Prozent verfügen über eine Riester-Rente und 15 bzw. 17 Prozent über eine andere private Rentenversicherung, respektive eine Lebensversicherung mit Kapitalwahlrecht. Insgesamt sorgt damit rund die Hälfte der sozialökologischen und bürgerlichen Haushalte mit betrieblichen oder privaten Rentenversicherungen für die Phase nach dem aktiven Erwerbsleben vor.

Abgesehen von der Altersvorsorge sparen die Angehörigen der Bürgerlichen Mitte bevorzugt liquiditätsorientiert. Sie verfügen über Giro- und Sparkonten und bevorzugen Festgeld-, Tagesgeld- und Terminkonten. Im bürgerlichen Milieu leben überdurchschnittlich viele Fondssparer und in den Depots machen Immobilienfonds einen vergleichsweise hohen Anteil aus. Die hohe Verbreitung der unterschiedlichsten Arten von Geldanlagen erklärt, dass die Mehrzahl der Haushalte des bürgerlichen Milieus ihren einschlägigen Bedarf als weitgehend gesättigt betrachtet. So planen Angehörige dieses Milieus, in naher Zukunft keine weiteren nennenswerten Abschlüsse zu tätigen. Dem Altersdurchschnitt von 51 Jahren entsprechend erlaubt dies den Schluss, dass die Immobilienfinanzierung in der Regel abgeschlossen ist. Dafür spricht, dass mehr als jeder Fünfte „Renovieren und Modernisieren von Haus oder Wohnung“ als Sparmotiv anführt und nur zwölf Prozent das „Abtragen von Schulden“.

Die Bürgerliche Mitte ist nicht nur sparaffin, sie hat zudem ein ausgesprochen hohes Sicherheitsbedürfnis. Dies zeigt sich sowohl in den Anlagepräferenzen als auch in Bezug auf die finanzielle Absicherung vorhandener Vermögenswerte sowie der individuellen Erwerbs- und Leistungsfähigkeit. Der durchschnittliche Haushalt der Bürgerlichen Mitte verfügt über das umfangreichste Versicherungsportefeuille aller Mittelstandsmilieus. Er hat überdurchschnittlich oft Sach- und Haftpflichtpolice wie Gebäude-, Hausrat- oder Kraftfahrzeug-Versicherungen abgeschlossen. Das gleiche gilt für Personenversicherungen, hauptsächlich Berufsunfähigkeits-, Unfall- und Lebensversicherungen.

Im Hinblick auf das durchschnittliche Lebensalter des ältesten Milieus der Mittelschicht steht die Altersvorsorge nicht mehr im Fokus. Es überrascht daher nicht, dass das Sparverhalten der Traditionellen deutlich von dem in den übrigen Milieus abweicht. Die Traditionellen haben im Gegensatz zur Bürgerlichen Mitte wesentlich weniger Versicherungen abgeschlossen und planen auch keinen Abschluss. Weitere Sparanlagemöglichkeiten als die vorhandenen sind nicht ebenfalls geplant. Immobilien sind entweder bereits erworben oder werden nicht mehr geplant. Entsprechend begrenzt ist das Interesse an Produktinformationen zu den verschiedenen Sparformen.

## **2.4. Milieuspezifische Abweichungen**

Gemessen am Durchschnitt aller in der Mittelschicht erfassten Sparer wird nachfolgend der Einfluss der Determinanten „Einkommen“ und „Alter“ auf das Sparverhalten, die Sparmotive und

die Wahl der Sparformen überprüft. Dazu sind in den beiden nachfolgenden tabellarischen Übersichten die Milieus so zusammengefasst, dass einkommensgleiche sowie altersgleiche Milieus jeweils auf ihre Konvergenz oder Divergenz hin verglichen werden können.

Abbildung 38:

### Relevanz der Einkommenshöhe

Milieus mit ähnlich hohen Einkommen, in Euro

Positive (+)/negative (-) Abweichung vom Durchschnitt in Prozentpunkten

Einfluss auf:	Hedonisten/Bürgerliche 2 441 € / 2 499 €		Adaptiv-Pragmatische/Sozialökologische 2 638 € / 2 591 €	
<b>Sparverhalten:</b> Regelmäßig eine feste Summe sparen im Durchschnitt <b>55 Prozent</b> der Personen der Mittelschicht	-16	+15	+1	-11
<b>Sparmotive:</b> Altersvorsorge ist z.B. im Durchschnitt für <b>29 Prozent</b> der Personen der Mittelschicht ein Sparmotiv	-21	+23	-4	+12
<b>Sparformen</b>				
<b>Bausparvertrag:</b> Im Durchschnitt besitzen <b>13 Prozent</b> der Personen der Mittelschicht einen Bausparvertrag	-5	+24	+50	+9
<b>Aktien:</b> Im Durchschnitt besitzen <b>5 Prozent</b> der Personen der Mittelschicht Aktien	-15	+17	-35	+39
<b>Gebäudeversicherung:</b> Im Durchschnitt besitzen <b>32 Prozent</b> der Personen der Mittelschicht eine Gebäudeversicherung	-29	+20	-18	+19

Handelsblatt Research Institute

Quellen: Sinus, eigene Berechnungen

Die obenstehende Tabelle veranschaulicht die deutlichen Unterschiede in der Vermögensbildung „einkommensähnlicher“ Milieus. Dabei liegen die verfügbaren Einkommen der Mitglieder der hedonistischen sowie der bürgerlichen Milieus leicht unterhalb des Durchschnittseinkommens aller Milieus in Höhe von 2.565 Euro und die adaptiv-pragmatischen sowie sozialökologischen Milieus oberhalb dieses Durchschnitts. Die Sparfähigkeit ist damit vergleichbar.

Die Ergebnisse der Befragung zeigen, dass die Höhe des verfügbaren Einkommens auf der Ebene der Milieus keine positive Korrelation mit der Ersparnisbildung aufweist. Anders ausgedrückt: Die Zugehörigkeit zu einem Milieu determiniert die Ersparnisbildung stärker als die verfügbaren Einkommen. Eine Ausnahme bildet die Beantwortung der Frage zum Bausparen in den einkommensähnlichen Haushalten der adaptiv-pragmatischen sowie sozialökologischen Milieus.

Da die Haushalte mit ähnlich hohen Einkommen aus unterschiedlichen Milieus gleichzeitig über ähnlich hohe Bildungsniveaus verfügen, widerlegt der sehr geringe Einfluss des Einkommens auf die Sparentscheidungen auch die Hypothese vom Einfluss des Bildungsniveaus auf die Ersparnisbildung.



Abbildung 39:

**Relevanz des Lebensalters**

Milieus mit ähnlich hohem Durchschnittsalter

Positive (+)/negative (-) Abweichung vom Durchschnitt in Prozentpunkten

Einfluss auf:	Adaptiv-Pragmatische/Hedonisten 38 Jahre / 38 Jahre		Sozialökologische/Bürgerliche Mitte 50 Jahre / 51 Jahre	
<b>Sparverhalten:</b> Regelmäßig eine feste Summe sparen im Durchschnitt <b>55 Prozent</b> der Personen der Mittelschicht	+1	-16	-11	+15
<b>Sparmotive:</b> Altersvorsorge ist z.B. im Durchschnitt für <b>29 Prozent</b> der Personen der Mittelschicht ein Sparmotiv	-4	-21	+12	+23
<b>Sparformen</b>				
<b>Bausparvertrag:</b> Im Durchschnitt besitzen <b>13 Prozent</b> der Personen der Mittelschicht einen Bausparvertrag	+50	-5	+9	+24
<b>Aktien:</b> Im Durchschnitt besitzen <b>5 Prozent</b> der Personen der Mittelschicht Aktien	-35	-15	+39	+17
<b>Gebäudeversicherung:</b> Im Durchschnitt besitzen <b>32 Prozent</b> der Personen der Mittelschicht eine Gebäudeversicherung	-18	-29	+19	+20

Handelsblatt Research Institute

Quelle: Sinus, eigene Berechnungen

Im Gegensatz zur widerlegten Einkommensabhängigkeit des Sparens bestätigt ein Vergleich der beiden nahezu identischen Altersgruppen aus jeweils zwei verschiedenen Milieus die Altersdeterminante (siehe I.1.2.3.). Das Lebensalter übt einen gravierenden Einfluss auf die Ersparnisbildung aus und zwar milieuübergreifend.

Die hohe Ähnlichkeit der Sparmotive und Sparformen von im Durchschnitt gleichaltrigen Haushalten kann somit als eine Bestätigung der Altersdeterminante des Sparens angesehen werden. Eine Ausnahme bildet die vom Alter unabhängige Einstellung zum Bausparen.

**Exkurs: Migranten in Deutschland**

In der Bundesrepublik haben rund 20 Prozent der Bürger einen Migrationshintergrund. Damit ist diese Bevölkerungsgruppe ein bedeutender Bestandteil unserer Gesellschaft. Ihre Lebenswelten unterscheiden sich von denen der Deutschen. Gleichwohl kennen die Sinus-Migrantenmilieus auch Hedonisten, Performer oder Traditionsverwurzelte. Die Migrantenpopulation ist sozio-kulturell äußerst vielfältig. Der Einfluss von religiöser Tradition wird laut Sinus-Institut oft überschätzt, die Integrationsleistung oft unterschätzt.

Nun hat das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) des DIW zusammen mit dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) der Bundesagentur für Arbeit 2014 eine neue Migrationsstichprobe erhoben.<sup>90</sup> Dazu sind erstmals 4.964 Personen aus 2.723 Haushalten

<sup>90</sup> Vgl. Brücker (2014).

befragt worden. Der Fokus liegt auf Zuwanderern, die seit 1995 in Deutschland leben, und deren Nachkommen. Die Erhebung soll ab 2015 in die Längsschnittanalyse des SOEP integriert und jährlich aktualisiert werden. Bei der Vorstellung der Ergebnisse im Oktober 2014 in Berlin sind die besseren Verdienstmöglichkeiten hierzulande als eines der stärksten Motive für die Zuwanderung genannt worden.

Das Nettoeinkommen der Migranten in Deutschland liegt im arithmetischen Mittel bei 1.273 Euro monatlich und damit im Bereich der einkommensschwachen Mitte in Deutschland. In den Herkunftsländern betrug ihr Nettoeinkommen im Mittel umgerechnet 506 Euro pro Monat und war somit nicht einmal halb so hoch wie hier. Die Differenz relativiert sich allerdings vor dem Hintergrund der Kaufkraftunterschiede.

Doch wird – darauf verweist die IAB-SOEP-Migrationsstichprobe explizit – ein Teil der in Deutschland erzielten Einkommen in den Herkunftsländern konsumiert, was einen positiven Hebeleffekt auf die reale Kauf- bzw. Sparkraft ausübt. Nach Angaben der Studienleiter sind diese jährlichen **Remittances**, wie die Rücküberweisungen in die Heimatländer international genannt werden, beachtlich. Demnach schickt rund ein Drittel der Migranten jährlich mehr als ein Monatseinkommen in die Heimat. Damit beläuft sich allein die Remittances-Quote auf mehr als acht Prozent des Nettoeinkommens. Höherverdiener sparen nach Angaben der Forscher noch mehr. Zusätzlich sparen die Migranten auch noch in der Bundesrepublik; immerhin wollen 83 Prozent dauerhaft hier leben. Insofern sorgen sie für ihr Alter vor. Ihr Sparverhalten darf als beachtlich bezeichnet werden.

Finanzdienstleister sind gut beraten, mit ihren Angeboten auf die speziellen Bedürfnisse der Migranten einzugehen. Ein Fünftel der Bevölkerung können sie sich nicht zu vernachlässigen erlauben. Es ist zudem davon auszugehen, dass der Anteil der Migranten wächst – allein schon demographisch bedingt. Die Kinder der Migranten erreichen dank besserer Kenntnis der deutschen Sprache höhere Bildungsabschlüsse und Einkommen. Gute Deutschkenntnisse steigern die Einkommen im Durchschnitt um 22 Prozent, eine Anerkennung der beruflichen Abschlüsse um 28 Prozent.

### 3. Die Entwicklung des Milieu-Patchworks im Zeitverlauf

#### 3.1. In den vergangenen zehn Jahren

Abbildung 40:

#### Die Sinus-Milieus® in Deutschland 2004

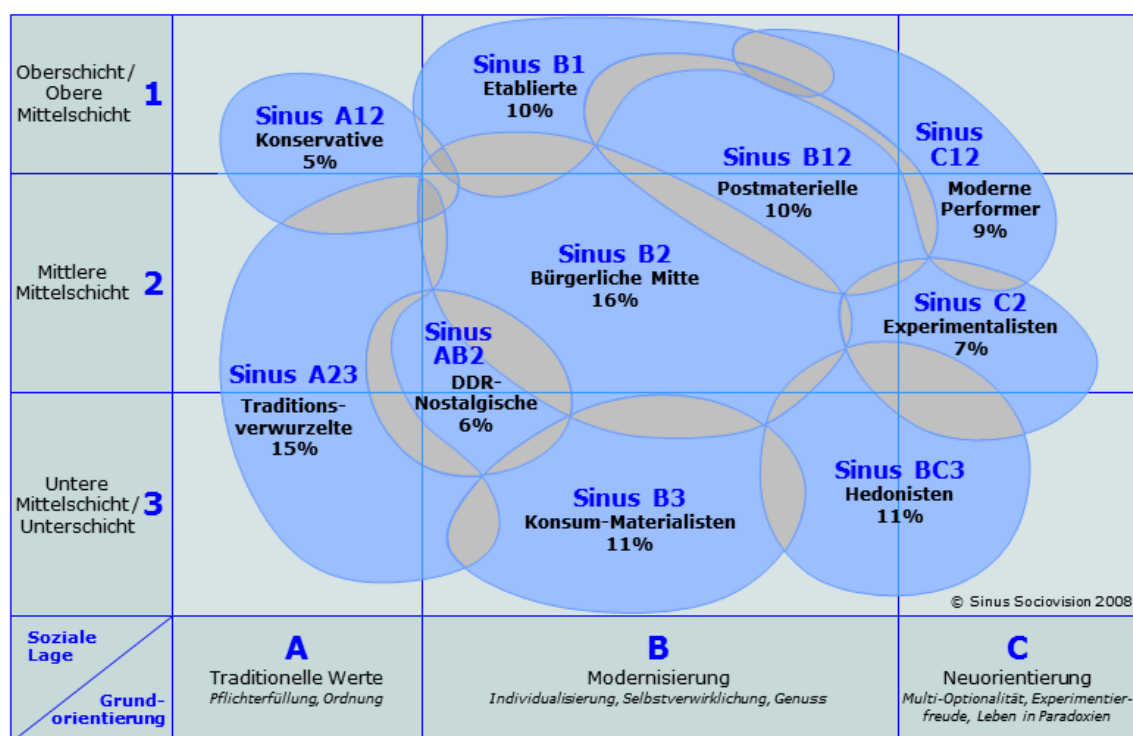


Abbildung 41:

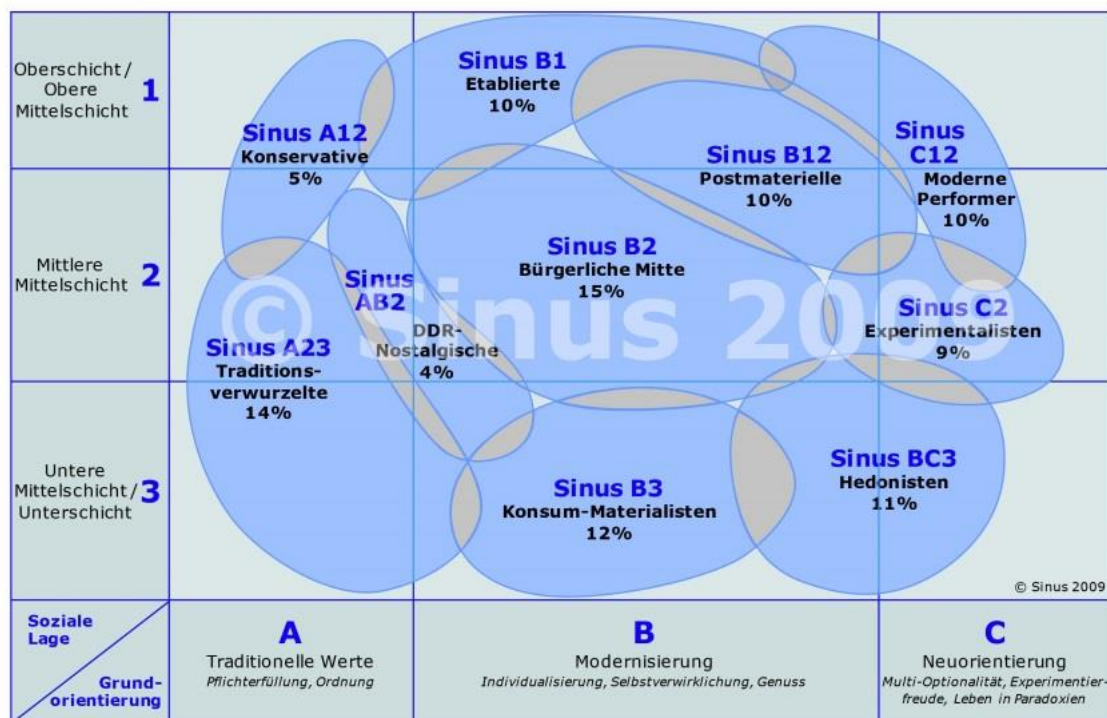
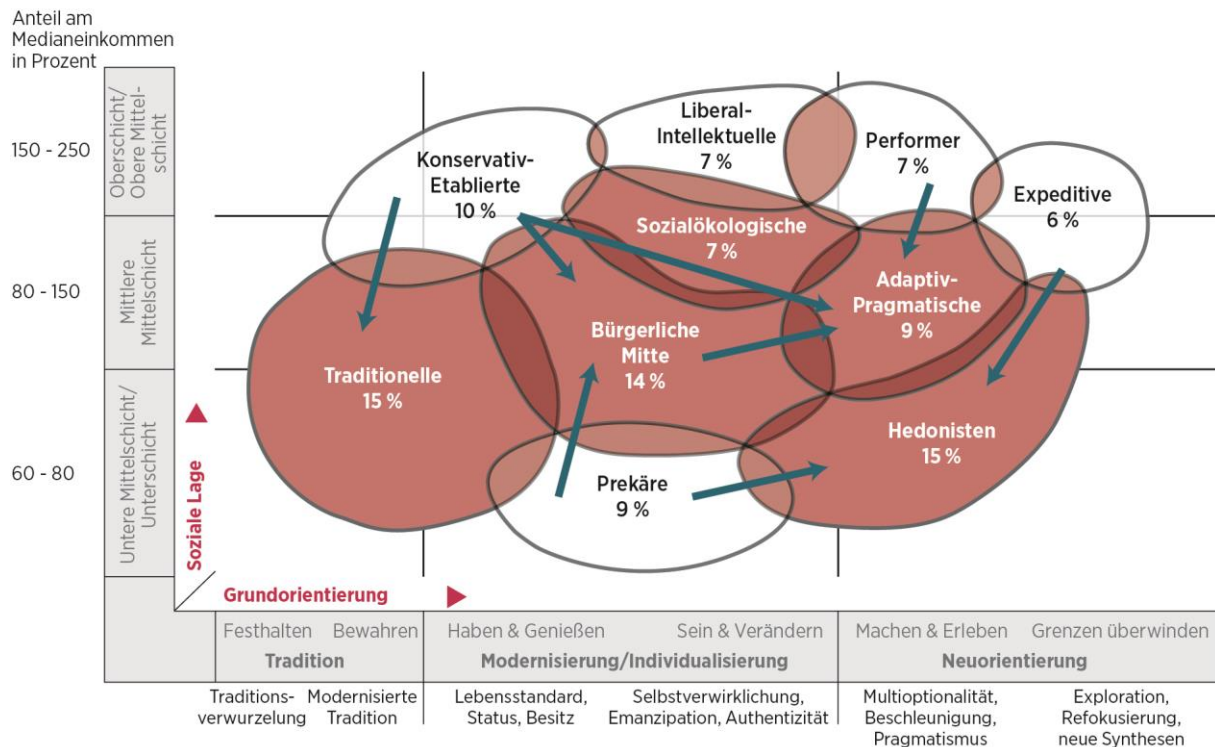
**sinus:****Die Sinus-Milieus® in Deutschland 2009****Soziale Lage und Grundorientierung**

Abbildung 42:

**Sinus-Milieus, Dynamik**

Soziale Lage und Grundorientierung

➔ Bewegungsprofile Milieuwechsel 2009/2010



Handelsblatt Research Institute

Quelle: Sinus

Lebenswelten und -stile lassen sich nicht so deutlich voneinander trennen wie die Einkommensschichten. Zudem unterliegt die Zuordnung von Haushalten im Zeitverlauf Veränderungen. Das Sinus-Institut spricht an dieser Stelle von der „Unschärferelation der Alltagswirklichkeit“. Parallel zum Wertewandel in der Gesellschaft muss das Milieumodell regelmäßig mit der Realität abgeglichen und gegebenenfalls angepasst werden. So musste zum Beispiel das „westdeutsche Modell“ nach der deutschen Vereinigung um die neuen Bundesländer zu einem neuen „Deutschland-Modell“ weiterentwickelt werden. Zwischen den einzelnen Modifikationen gab es Gültigkeits-Phasen von etwa zehn Jahren. Dabei scheint sich die Dynamik der gesellschaftlichen Veränderung in der jüngeren Vergangenheit leicht beschleunigt zu haben.<sup>91</sup> Die letzte Aktualisierung ist im Jahr 2010 erfolgt.

Seitdem setzt sich die deutsche Gesellschaft aus zehn verschiedenen Milieus zusammen. Jedes einzelne Milieu bildet eine Gruppe „Gleichgesinnter“ ab. In Kapitel II.1. sind die fünf Milieus vorgestellt, die in ihrer Addition die deutsche Mittelschicht repräsentieren. Je höher ein Milieu in den oben abgebildeten Grafiken angesiedelt ist, desto gehobener sind Bildungsstand,

<sup>91</sup> Vgl. Weigel (2010).

Einkommen und Berufsgruppe. Je weiter sich ein Milieu auf der Achse nach rechts erstreckt, desto moderner im sozio-kulturellen Sinn ist dessen Werteorientierung.

Im Zeitlängsvergleich der Milieus ist erkennbar, dass es in den vergangenen zehn Jahre zu signifikanten Verschiebungen sowohl in der Größe als auch in der sozialen Lage und Grundorientierung gekommen ist. Die gravierendste Veränderung bezieht sich auf den Wegfall eines alten und die Entstehung zweier neuer Milieus, den Sozialökologischen und den Adaptiv-Pragmatischen. Das Milieu der „DDR-Nostalgischen“ ist mit der Aktualisierung 2010 aufgelöst worden. Es hatte bereits zuvor stark an Bedeutung verloren, wie die Darstellung von 2009 zeigt. Die Mehrzahl der DDR-Nostalgischen war zwanzig Jahre nach der deutschen Wiedervereinigung verschwunden. Der verbliebene Rest ist in Teilen unter das traditionelle Milieu subsumiert worden. Die meisten Haushalte dieses Milieus sind aber ins prekäre Milieu abgerutscht. Aus den Postmateriellen wurden die Sozialökologischen. Der Rückgang der Besetzungszahl beruht darauf, dass das postmaterielle Milieu nicht komplett in das sozialökologische integriert worden ist. Teile davon wurden dem konservativ-etablierten sowie dem liberal-intellektuellen Milieu zugeordnet. Die Adaptiv-Pragmatischen rekrutieren sich ebenfalls nicht aus einem einzigen Vorgänger-Milieu. Sie sind mehrheitlich aus der Bürgerlichen Mitte entstanden, aber auch aus Teilen des etablierten Milieus und der Modernen Performer.

Insgesamt sind sowohl Ab- als auch Aufwärtsbewegungen in der Dynamik der Milieus zwischen 2004 und 2014 zu beobachten. Das hedonistische Milieu hat von beiden Bewegungen profitiert. Hier sind in den vergangenen zehn Jahren sowohl aus dem einstigen konsum-materialistischen Milieu wie aus dem experimentalistischen Milieu Zugänge zu verzeichnen. Der Zugewinn der Experimentalisten kann als sozialer Abstieg dieses oberen Mittelschicht-Milieus interpretiert werden oder als sozialer Aufstieg eines Teils der Hedonisten. Deutlich erkennbar ist, dass sich die Hedonisten in der Längsschnittbetrachtung der sozialen Lage ein Stück weit vom unteren Rand gelöst haben. Sie haben einen leichten sozialen Aufstieg vollzogen.

Beide Effekte zusammen, Aufstieg und Zuwachs, können als Beleg dafür angesehen werden, dass dem hedonistisch geprägten Milieu im vergangenen Jahrzehnt eine Art Lead-Funktion zukam. Dies ist insofern bemerkenswert da dieses Milieu als klassisches Übergangsmilieu fungiert, welches eine starke Anziehungskraft auf Jüngere ausübt, die mit dem Einstieg in den Beruf allmählich ihrem Milieu entwachsen. Ein typisches Bewegungsmuster sieht folgendermaßen aus: Die Eltern sind aus gut bürgerlichen Verhältnissen. Die erwachsenen Kinder wenden sich dem hedonistischen Milieu zu. Sobald sie ihre Ausbildung beendet haben, sich beruflich wie finanziell und familiär etablieren, wechseln sie ins adaptiv-pragmatische Milieu oder gar in ein sozial höher angesiedeltes wie das der Performer. Dies veranschaulicht, wie durchlässig die Milieugrenzen sein können und ist Ausfluss unserer schnelllebigen, kosmopolitischen Zeit. Es wird immer schwieriger, einzelne Milieus scharf voneinander zu unterscheiden. Forscher sprechen vereinzelt bereits von einem Aufweichen des klassischen



Wertekatalogs.<sup>92</sup> Demnach kombinieren vor allem Jugendliche traditionelle Werte mit modernen. Die deutsche Gesellschaft ist heterogener geworden.

Es ist wenig überraschend, dass das Milieu der Traditionellen in den vergangenen zehn Jahren relativ stabil geblieben ist. Im Gegensatz dazu hat die Bürgerliche Mitte im gleichen Zeitraum an Bedeutung verloren wie die Besetzungszahlen des hedonistischen Milieus gestiegen sind. Es kann daher trotz der zentralen Positionierung des bürgerlichen Milieus nicht von einem Leitmilieu gesprochen werden. Gleichwohl hat auch die Bürgerliche Mitte bei der Neuordnung der Sinus-Milieus im Jahre 2010 neben Abwanderungen vor allem in das adaptiv-pragmatische Milieu auch Zugänge zu verzeichnen, vor allem von den Konsum-Materialisten und den Etablierten. Insgesamt ist der die Bürgerliche Mitte repräsentierende Bevölkerungsanteil – bei einer leichten sozialen Aufwärtsbewegung – im vergangenen Jahrzehnt um zwei Prozentpunkte zurückgegangen.

Die Heterogenität der Gesellschaft bedingt, dass ein Milieu-Wechsel nicht gleichbedeutend sein muss mit einem Wechsel aller sozialen Merkmale des verlassenen Milieus. Viele Menschen halten einen Teil ihrer Einstellungen bei, wenn sie zum Beispiel aufgrund des Eintritts in den Ruhestand oder einer Scheidung Einkommenseinbußen hinnehmen müssen und daher nicht mehr den Einkommenskoordinaten des ursprünglichen Milieu entsprechen. Das Sinus-Institut führt folgende Trends in der Gesellschaft für den Wandel der Milieus an:

► **Modernisierung und Individualisierung**

Die Öffnung des sozialen Raumes durch höhere Bildungsqualifikationen sowie eine steigende Mobilität und Kommunikation, die Entfaltungsspielräume und Optionsvielfalt erweitert.

► **Überforderung und Regression**

Eine wachsende Verunsicherung und Überforderung aufgrund des technologischen, soziokulturellen und ökonomischen Wandels, durch die Multioptionsparalyse. Damit verbunden verändern sich die Lebensläufe. Sie werden entstandardisiert, mit der Folge von Orientierungslosigkeit und Sinnverlust sowie der Suche nach Entlastung, Halt und Vergewisserung (Regrounding).

► **Entgrenzung und Segregation**

Die Globalisierung und Digitalisierung treiben die Lebens- und Wertewelten auseinander. Sozialhierarchische Differenzierungen und wachsende soziale Deklassierungsprozesse sind die Folge, Abstiegsängste ergreifen die Mitte. Zugleich entsteht eine kosmopolitische Elite.

---

<sup>92</sup> Vgl. Weigel (2010).



- ▶ **Strukturelle Veränderungen**  
Die demographische Verschiebung oder die Multimedia-Revolution sind Beispiele für strukturelle Dynamik.
- ▶ **Wertekonvergenzen und -divergenzen**  
Auf der einen Seite stehen Leistung und Effizienz, Pragmatismus und Nutzenorientierung, Multioptionalität und Multitasking – auf der anderen Seite die Suche nach Regrounding, Halt und Geborgenheit, Nachhaltigkeit und Entschleunigung sowie die Neuinterpretation traditioneller Werte und ein selektiver Idealismus.
- ▶ **Soziale und kulturelle Folgen**  
Entsolidarisierung, Prekarisierung von Teilen der Unterschicht, Konvergenzprozesse im gehobenen Segment, Modernisierung der Funktionselite, Erosion der gesellschaftlichen Mitte, Ausdifferenzierungen im modernen Segment, Network Society und Social Ethics.

### 3.2. Ein Blick in die Zukunft

Die Vergangenheitsbetrachtung zeigt, dass die Milieulandschaft sich ständig verändert und zudem dynamischer wird. Getrieben wird dieser Veränderungsprozess einerseits vom Wertewandel in der Bevölkerung wie auch innerhalb der unterschiedlichen Milieus (vgl. Kapitel II.3.1.). Andererseits wirken demographische und ökonomische Strukturveränderungen auf diese Entwicklungen ein. Die zu analysierenden Determinanten für die künftige Entwicklung der Milieus sind damit folgende:

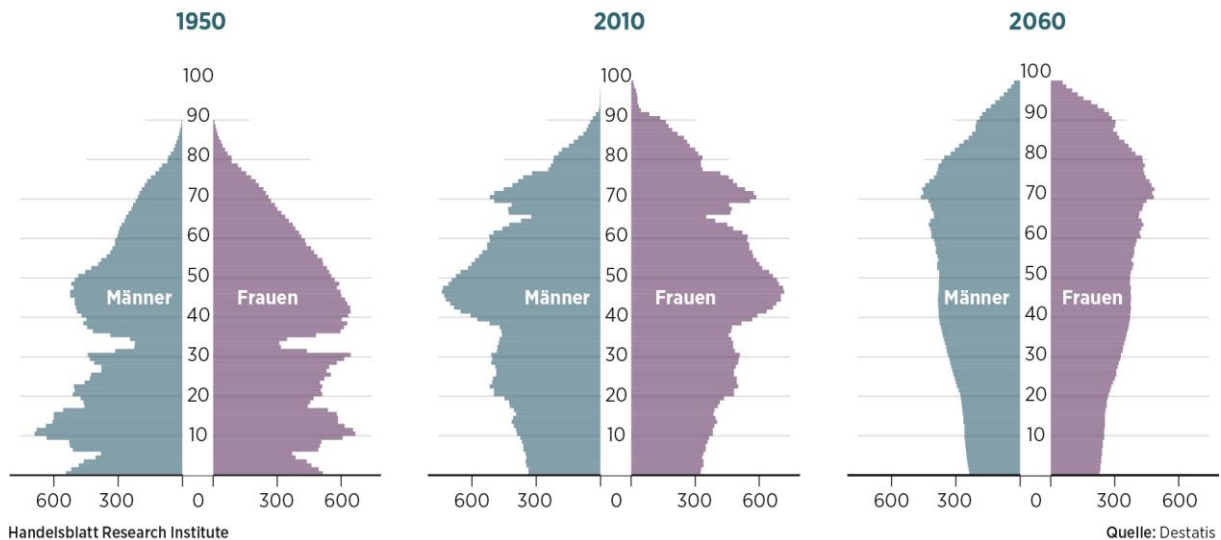
- ▶ Demographische Entwicklung der deutschen Bevölkerung
- ▶ Ökonomische Entwicklung, z.B. der verfügbaren Einkommen und Vermögen der Privathaushalte
- ▶ Sozio-kultureller Wertewandel

#### 3.2.1. Demographischer Einfluss

Die deutsche Bevölkerung schrumpft und altert. Aus der Bevölkerungspyramide zu Beginn des vergangenen Jahrhunderts wurden die Schattenrisse windzerzauster Tannen, um bis zum Jahre 2060 das Profil eines Dönerspießes anzunehmen.

Abbildung 43:

## Altersaufbau in Deutschland



Für diese Entwicklung sind drei Kerngrößen verantwortlich:

- ▶ Die niedrige Geburtenrate
- ▶ Die steigende Lebenserwartung
- ▶ Der magere Zuwanderungssaldo

Das bestandserhaltende Niveau der Geburtenrate liegt bei knapp 2,1 Kindern pro Frau. In Deutschland beträgt die Geburtenrate seit rund 40 Jahren knapp 1,4 Geburten pro Frau. Gleichzeitig steigt die allgemeine Lebenserwartung. Im Schnitt verlängert sich die Lebenserwartung eines neugeborenen Kindes pro Jahr um drei Monate. Der Zuwanderungssaldo ist mit wenigen Ausnahmen in der jüngsten Vergangenheit durchweg so niedrig, dass er die im Wesentlichen von der Geburtenrate und der Zunahme der Lebenserwartung geprägte Bevölkerungsentwicklung nur wenig zu ändern vermag. Demzufolge hat sich die Bevölkerungsstruktur in den vergangenen Jahren geändert und wird sich in den kommenden weiter signifikant verändern, da die geburtenstarken Jahrgänge der frühen 1950er Jahrgänge bis Mitte der 1960 Geborenen bereits das Rentenalter erreicht haben und demnächst erreichen werden. Die Anzahl der Erwerbstätigen (Personen im Alter von 20 bis 64 Jahren) wird von derzeit etwa 50 Millionen bis zum Jahr 2060 auf weniger als 33 Millionen und damit um mehr als

ein Drittel zurückgehen.<sup>93</sup> Der Anteil der älteren Erwerbspersonen wird sich in den nächsten Jahrzehnten erhöhen.<sup>94</sup>

Die Anzahl der Haushalte hat in den vergangenen Jahren zugenommen, während die Haushaltsgröße abgenommen hat. So ist die durchschnittliche Zahl der Personen, die in einem Haushalt leben, von 2,99 in 1950 auf 2,02 Personen in 2013 zurückgegangen.<sup>95</sup>

Die geburtenstarken Jahrgänge werden in den nächsten zehn Jahren das Rentenalter erreicht haben. Heute sind die 1950 bis 1960 Geborenen Mitte 50 bis Mitte 60 und schwerpunktmäßig in der Bürgerlichen Mitte und im sozialökologischen Milieu zu finden. Diese beiden Milieus sind geprägt von starkem Zugehörigkeitsgefühl, Tradition und einem ausgeprägten sozialen Gewissen. Es ist kaum anzunehmen, dass die Mitglieder dieser Milieus mit dem Eintritt ins Rentenalter ihre Gesinnung und Lebenswelt fundamental ändern. Damit ist ein Anstieg des Durchschnittsalters in den betreffenden Milieus zu erwarten. Gleichzeitig sinken in diesen Milieus mit dem Anstieg der Renten- und Pensionsbezieher die verfügbaren Einkommen. Die Bürgerliche Mitte und das sozialökologische Milieu werden damit im Durchschnitt älter und einkommensschwächer, sofern keine Zuwanderung aus jüngeren Milieus erfolgt. Inwieweit eine solche Zuwanderung realistisch ist, kann nicht aufgrund der Demographie beantwortet werden. Insofern ist an dieser Stelle keine Prognose möglich.

Der Zustrom in die beiden jüngeren Milieus der hedonistischen und adaptiv-pragmatischen Mitte lässt nach, weil demographisch bedingt weniger Jüngere nachrücken. Allerdings kommt dieser Effekt erst im Verlauf des nächsten Jahrzehnts in der Altersgruppe der Enddreißiger an. Ob dieser Effekt durch Wanderbewegungen aus anderen Milieus kompensiert wird, ist aufgrund des demographischen Befunds nicht zu beantworten.

Unter demographischen Aspekten müsste die Besetzungszahl des ältesten Milieus (68 Jahre) der **traditionellen Mitte** steigen. Dies ist allerdings wenig wahrscheinlich, weil dieses Milieu nicht nur vom hohen Lebensalter, sondern auch von den Wertvorstellungen der derzeitigen Milieubevölkerung geprägt ist. Da nicht zu erwarten ist, dass die zukünftigen Alten sich den gleichen Wertvorstellungen wie die heutigen Alten verpflichtet fühlen, spricht mehr dafür, dass dieses Milieu trotz der Bevölkerungsalterung an Bedeutung verlieren wird.

### 3.2.2. Einfluss des Einkommens

Um die Auswirkungen der Einkommensentwicklung auf die Besetzungszahlen der Milieus abschätzen zu können, müssen die verfügbaren Einkommen der Haushalte differenziert

---

<sup>93</sup> Vgl. Rürup (04.08.2014).

<sup>94</sup> Bundesministerium für Arbeit und Soziales ([www.bmas.de](http://www.bmas.de)).

<sup>95</sup> Statistisches Bundesamt (2014).

betrachtet werden. So bestehen die verfügbaren Einkommen neben den Arbeits- und Vermögenseinkommen auch aus staatlichen Transferzahlungen, wie Kindergeld, Arbeitslosengeld oder gesetzlichen Renten (vgl. Kapitel I.1.2.). Die Vergangenheitsbetrachtung hat gezeigt, dass die Vermögenseinkommen in den vergangenen Jahren im Trend stärker gestiegen sind als die Lohneinkommen (Abbildung 14). Ungeachtet dessen ist das Vermögen der Deutschen sehr ungleich verteilt. An den Vermögenseinkünften wie Dividenden partizipieren die unteren Einkommensschichten kaum, die Bezieher höherer Einkommen hingegen partizipieren überproportional an den steigenden Vermögenseinkommen. Deshalb können die Deutschen trotz hoher Sparquoten nicht mit dem Vermögenswachstum in anderen Ländern mithalten. Das spricht insgesamt dafür, dass die Mittelschicht-Milieus ihre soziale Lage in den kommenden Jahren nicht signifikant werden verbessern können.

Diese Prognose wird von der Entwicklung der Einkommensmobilität unterstützt. Diese hat im wiedervereinigten Deutschland abgenommen und liegt auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau. Damit ist es für Individuen schwieriger geworden, aus einer niedrigeren Einkommensschicht in eine höhere aufzusteigen und umgekehrt. Den mittleren Einkommensschichten wird allerdings eine leicht höhere Mobilität zugeschrieben.<sup>96</sup> Bei den ganz hohen und ganz niedrigen Einkommen zeigen sich indes Verfestigungstendenzen. Sollte dieser Trend der Polarisierung der Einkommen anhalten, ist nicht auszuschließen, dass Druck auf die mittleren Einkommensschichten ausgeübt wird.

### 3.2.3. Sozio-kultureller Einfluss

Für die Sinus-Milieus der Mittelschicht muss die Entwicklung am oberen und unteren Einkommensrand nicht zwangsläufig mit dem oft beschworenen Schrumpfen einhergehen. Es spricht vielmehr Einiges dafür, dass sich die Milieus seitlich ausbreiten, das heißt entlang der Skala ihrer sozio-kulturellen Grundorientierung. Das Resultat wäre eine stärkere Spreizung zwischen Tradition und Neuorientierung. Bereits heute unterscheidet das Sinus-Institut an den seitlichen Rändern der Mittelschicht Untermilieus:

- So bilden das Untermilieu der **Traditionsverwurzelten** am linken unteren Rand der Sinus-Grafik die eine Hälfte (acht Prozent an der Gesamtbevölkerung) des traditionellen Milieus. Sie halten sehnsüchtig an einer heilen Welt von Damals fest, fühlen sich von der allgemeinen Modernisierung der Gesellschaft überfordert. Sie drohen den Anschluss zu verlieren. Die andere Hälfte des traditionellen Milieus besteht aus **Traditionsbewussten**. Diese haben sich im Unterschied zu den Traditionsverwurzelten teilweise modernisiert.

---

<sup>96</sup> Vgl. Grabka (2013).

Sie halten an ihren grundsätzlichen Werten fest, akzeptieren aber pluralisierte Lebensformen um sich herum.

- Am rechten unteren Rand teilen die Forscher das hedonistische Milieu ebenfalls in ein größeres (acht Prozent **Konsum-Hedonisten**) und ein etwas kleineres Untermilieu (sieben Prozent **Experimentalisten**) ein. Dabei hat die konsumorientierte Spaßgesellschaft mit wachsenden sozialen Ängsten zu kämpfen und unterliegt einem Bildungs- und Leistungsfatalismus. Demgegenüber pflegt das experimentierfreudige Pendant eine starke Individualität und lebt bevorzugt unkonventionell in Szenen und Netzwerken. Hier orientiert man sich womöglich bereits am adaptiv-pragmatischen Milieu, in das viele Hedonisten nach beruflicher und familiärer Etablierung wechseln. Die Blickrichtung mag zudem hinauf zum expeditiven Milieu der oberen Mittelschicht gehen.

Die zunehmende Heterogenität an den horizontalen Rändern der Mittelschicht korrespondiert mit der abnehmenden (vertikalen) Einkommensmobilität. Es kann daher die Schlussfolgerung gezogen werden, dass die Veränderung der Mittelschicht-Milieus im nächsten Jahrzehnt stärker horizontal verlaufen wird. Tendenziell ist heute schon zu beobachten, dass die deutsche Mittelschicht bunter wird. Diese Horizontalverschiebung kann theoretisch nach beiden Seiten verlaufen oder nur in eine Richtung. Bei einem einseitigen Wandel dürfte dieser die Gesellschaft – trotz der Zunahme des Anteils Älterer – tendenziell eher modernisieren als zurückführen. Das beidseitige Szenario würde ein gewisses Maß an Renaissance traditioneller Werte voraussetzen, was gleichwohl nicht unwahrscheinlich ist. Eine solche Polarisierung würde am anderen Ende zu einer stärkeren Neuorientierung führen. Welches Szenario wahrscheinlicher ist, die einseitige Modernisierung oder die Modernisierung bei gleichzeitiger Rückbesinnung, ist schwierig abzuschätzen. Die Dynamik der Sinus-Milieus der vergangenen zehn Jahre (Abbildung 40) deutet überwiegend in Richtung Neuorientierung.

Es ist anzunehmen, dass die sozio-kulturellen Einflussgrößen, die zur Überarbeitung der Sinus-Milieus im Jahr 2010 geführt haben, in den kommenden Jahren bis 2025 keine Kehrtwende vollziehen werden. Damit behalten die angeführten Veränderungstendenzen ihre treibende Kraft. Im Einzelnen ist eine beschleunigte Modernisierung und Individualisierung der Gesellschaft zu erwarten, angetrieben von einer fortschreitenden Technisierung des beruflichen wie privaten Lebens und verbunden mit steigender Kommunikation und Mobilität. Vor dem Hintergrund gleichzeitiger Alterung der Gesellschaft ist zu erwarten, dass ein Teil der Bevölkerung von diesem Wandel abgehängt wird, sich zumindest aber abgehängt fühlt. In beiden Fällen greifen Resignation und Verunsicherung um sich, wie es typisch ist für das traditionsverwurzelte Segment, aber auch zunehmend im bürgerlichen Milieu anzutreffen ist. Letzteres unterteilt das Sinus-Institut in eine statusorientierte (sechs Prozent) und eine harmonieorientierte Mitte (acht Prozent). Dabei werden die harmonieorientierten Bürgerlichen als von der gesellschaftlichen

Modernisierung bedrohtes Segment betrachtet. Hier greifen Abstiegsängste und Aufstiegsernüchterung um sich. Demgegenüber wird der andere Teil umso mehr versucht sein, den Anschluss an den Wandel nicht zu verlieren und sich entsprechend weiterbilden und anstrengen. Wenn die Gesellschaft auf eine Polarisierung zusteuert, dann dürfte die Sollbruchstelle entlang der Grenze dieser beiden Welten des bürgerlichen Milieus verlaufen.

Für die Bürgerliche Mitte ist bis zum Jahr 2025 eine Aufspaltung zu erwarten, wobei die harmonieorientierten Haushalte sich eher dem traditionsbewussten Teil des traditionellen Milieus zuwenden. Der statusbewusste Teil des bürgerlichen Milieus könnte zu einer Art Auffang-Milieu für die aus dem Berufsleben ausscheidenden adaptiv-pragmatischen Haushalte mutieren. Diese Entwicklung wird sich angesichts des niedrigen Durchschnittsalters der Adaptiv-Pragmatischen (38 Jahre) allerdings noch nicht vor dem Jahr 2025 auswirken. Das adaptiv-pragmatische Milieu gewinnt im nächsten Jahrzehnt eher noch an Bedeutung, je nachdem wie stark die Zuwanderungen aus dem hedonistischen Milieu oder Abstiege aus den darüber liegenden Milieus der Oberschicht sich entwickeln werden.

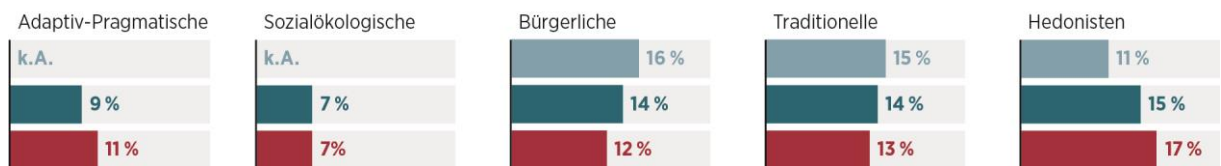
Aufgrund des vergleichsweise niedrigen Durchschnittsalters seiner Haushaltsmitglieder (38 Jahre) wird sich das hedonistische Milieu bis 2025 ebenfalls nicht an Bedeutung verlieren. Der Rückgang der Geburtenrate wird sich in dieser Altersgruppe erst nach 2025 auswirken. Überdies haben sich die Hedonisten zu einer Art Leitmilieu entwickelt, das eine starke Anziehungskraft auf andere ausübt. Bei der Trendextrapolation kommt es zudem darauf an, wie sich die Trennlinie zwischen den fatalistisch eingestellten Konsum-Hedonisten und den Experimentalisten weiterentwickeln wird. Da man von einer zunehmenden Spreizung zwischen Tradition und Moderne ausgehen kann, sieht die Entwicklung bei den Experimentalisten tendenziell etwas positiver aus als bei den Konsum-Hedonisten. Insgesamt trauen wir dem hedonistischen Milieu zu, bis zum Jahr 2025 seine führende Rolle weiter ausbauen zu können.

### 3.2.4. Milieudynamik 2025

Abbildung 44:

#### Die Mitte: Trendextrapolation bis 2025

■ 2004 ■ 2014 ■ 2025



Handelsblatt Research Institute

Quellen: Sinus, eigene Berechnungen

Die hier dargestellte **Trendextrapolation** für das nächste Jahrzehnt beruht auf der Fortschreibung der in der Vergangenheit beobachteten Milieudynamik unter Berücksichtigung der dargelegten demographischen, ökonomischen und sozio-kulturellen Entwicklungen. Sollte allerdings der Trend der Polarisierung der Einkommen anhalten, ist nicht auszuschließen, dass Druck auf die mittleren Einkommensschichten ausgeübt wird, der sich in der Mittelschicht auswirkt. Für dieses Szenario ist eine stärkere horizontale Spreizung zwischen den Lebenswelten, sprich zwischen Traditionsorientierung und Neuorientierung, zu erwarten, wobei die Seitwärtsbewegung stärker in Richtung Modernisierung der Gesellschaft gehen dürfte. Dies spricht gegen ein Wachstum des **traditionellen Milieus**. Vor allem hinsichtlich der Besetzungszahl der Gruppe der Traditionsverwurzelten ist die Prognose daher negativ.

Im nächsten Jahrzehnt werden die geburtenstarken Jahrgänge aus dem Erwerbsleben aussteigen. Davon ist die **Bürgerliche Mitte** stark betroffen. Im Hinblick auf das Sparverhalten ist zu bedenken, dass das Einkommensniveau im Ruhestand durchweg zurückgeht. Sinus unterteilt die Bürgerliche Mitte in zwei Untermilieus: die Statusorientierte (6%), gehobene Mitte und die Harmonieorientierte Mitte (8%). Die Bedeutung der Harmonieorientierten Mitte dürfte von der gesellschaftlichen Modernisierung beeinträchtigt werden, Abstiegsängste sind in den Haushalten dieses Untermilieus bereits manifest. Dies sind diejenigen Haushalte, die am ehesten ins traditionsverwurzelte Untermilieu des traditionellen Milieus abgleiten könnten. Eine Ausdünnung des traditionellen Milieus könnte allenfalls durch Zuwanderungen aus anderen Milieus kompensiert werden. Damit stellt sich die Frage, aus welchen Milieus diese Zuwanderung erfolgen könnte. Es ist wenig wahrscheinlich, dass Hedonisten nach Eintritt ins Berufsleben in die Milieus ihrer Eltern zurückkehren werden. Zudem überwiegen in der Bürgerlichen Mitte Haushalte aus dem Untermilieu der Harmoniebedürftigen, die sich von der gesellschaftlichen Modernisierung bedroht fühlen. Dies erlaubt die Schlussfolgerung, dass sich die Ausdünnung der Bürgerlichen Mitte in den nächsten zehn Jahren fortsetzen wird.

Im **sozialökologischen Milieu** dominieren wie im bürgerlichen Milieu Mitglieder der geburtenstarken Jahrgänge. Von diesen Personen werden in den nächsten Jahren viele in Rente gehen und deren Einkommen damit durchweg sinken. Im Unterschied zu den künftigen



Ruheständlern des bürgerlichen Milieus sinken die Einkommen der Rentner und Pensionäre im sozialökologischen Milieu jedoch weniger stark, da ein Großteil beamtet ist und die Pensionen ihre „erwerbseinkommensersetzende“ Funktion besser ausfüllen als gesetzliche Renten. In keinem anderen Milieu ist zudem die normative Grundorientierung so stabil ausgeprägt wie im sozialökologischen. Die Wahrscheinlichkeit ist sehr groß, dass diese Grundeinstellung im Alter beibehalten wird – mit der Folge geringer Abwanderungen.

Im **adaptiv-pragmatischen Milieu** ist von einem ungebrochenen Zustrom aus anderen Milieus zu rechnen, vor allem von hedonistisch geprägten Haushalten nach deren beruflicher Etablierung. Ist der Wechsel ins Berufsleben vollzogen, bleibt die Milieuzugehörigkeit nach Erfahrung des Sinus-Instituts relativ stabil. Die Haushalte dieses Milieus verfügen zudem über ein ausgeprägtes Zugehörigkeitsgefühl, gepaart mit großer Anstrengungsbereitschaft. Sie schaffen es, traditionelle Werte und gesellschaftliche Modernisierung miteinander zu kombinieren. Insgesamt sollte die Besetzungszahl des adaptiv-pragmatischen Milieus steigen.

Das **hedonistische Milieu** teilt sich auf in das Untermilieu der Konsum-Hedonisten, in denen Abstiegsängste aufkeimen, und die Experimentalisten. Dieses Submilieu verfügt stärker über das Potenzial zur Modernisierung und Neuorientierung. In der langen Frist ist die Entwicklung der beiden Untermilieus ungewiss. Für die nächsten zehn Jahre darf allerdings davon ausgegangen werden, dass sich der Wachstumstrend der Vergangenheit abgesetzt fortsetzen dürfte. In der Summe hat dieses Milieu eine unverändert hohe Anziehungskraft auf die jungen Mitglieder anderer Milieus. Diese Leitfunktion sollte dafür sorgen, dass Abwanderungen überkompensiert werden.

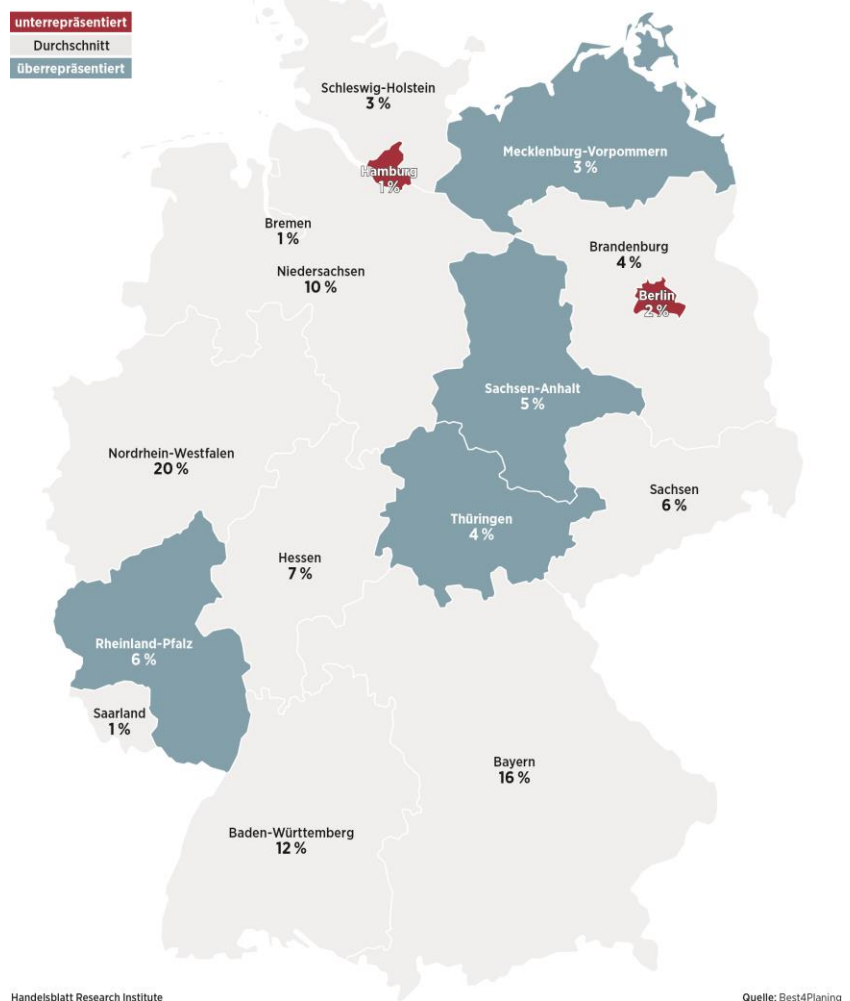
## 4. Regionale Verteilung der Milieus: Eine andere Deutschlandkarte

### 4.1. Bürgerliche Mitte

Die Bürgerliche Mitte ist abgesehen von Rheinland-Pfalz überdurchschnittlich stark in Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt und Thüringen verortet. Die Kumulation in den neuen Bundesländern überrascht auf den ersten Blick, weil die Haushalte der ehemaligen DDR-Nostalgischen nicht ins bürgerliche Milieu abgewandert sind, wie zuvor erläutert. Die Bürgerliche Mitte ist vielmehr von Haushalten der Milieus der Etablierten und der Modernen Performer verstärkt worden. Signifikant unterdurchschnittlich sind die regelmäßigsten Sparer der Mittelschicht in den Stadtstaaten Berlin und Hamburg repräsentiert. Dieser Befund deckt sich mit den Resultaten des Sinus-Vergleichs zum Sparverhalten in Abhängigkeit von der Ortsgröße.

Abbildung 45:<sup>97</sup>

Verteilung der Bürgerlichen Mitte



<sup>97</sup> Die Prozentangaben in den Bundesländern ergeben zusammen 100 Prozent der Haushalte des betreffenden Milieus. Deren Verteilung ist den Prozentangaben in den jeweiligen Bundesländern zu entnehmen. Unabhängig von dieser Verteilung über die Bundesrepublik, symbolisiert die Farbe die Konzentration (unterrepräsentiert, durchschnittlich oder überrepräsentiert) innerhalb des jeweiligen Bundeslandes.

Demnach ist das regelmäßige Sparen in Großstädten über 100.000 Einwohnern um fünf Prozentpunkte unterdurchschnittlich ausgeprägt. Abgesehen von den beiden Stadtstaaten ist die bürgerliche Mitte recht gleichmäßig über die Bundesrepublik verteilt. Mit anderen Worten: Der leistungs- und anpassungsbereite bürgerliche Mainstream ist fast überall in der Gesellschaft verankert.

## 4.2. Traditionelle

Die traditionellen Haushalte sind in den beiden gleichen Stadtstaaten wie das bürgerliche Milieu unterrepräsentiert und zudem in Brandenburg und Sachsen-Anhalt. Damit ist das älteste Milieu der Mitte in den neuen Bundesländern deutlich unterrepräsentiert. Dieser Befund ist so nicht zu erwarten gewesen – schließlich sind insbesondere im ländlichen Raum im Osten der Bundesrepublik Abwanderungsbewegungen der jüngeren Bevölkerung mit der Folge einer massiven Überalterung zu konstatieren. Ein weiterer Sondereffekt ist, dass das traditionelle Milieu nirgendwo eine überdurchschnittliche Konzentration aufweist. Insgesamt aber zeigt sich eine breite Verteilung der Haushalte des traditionellen Milieus über die gesamte Bundesrepublik.

Abbildung 46:

Verteilung der Traditionellen



Handelsblatt Research Institute

Quelle: Best4Planing

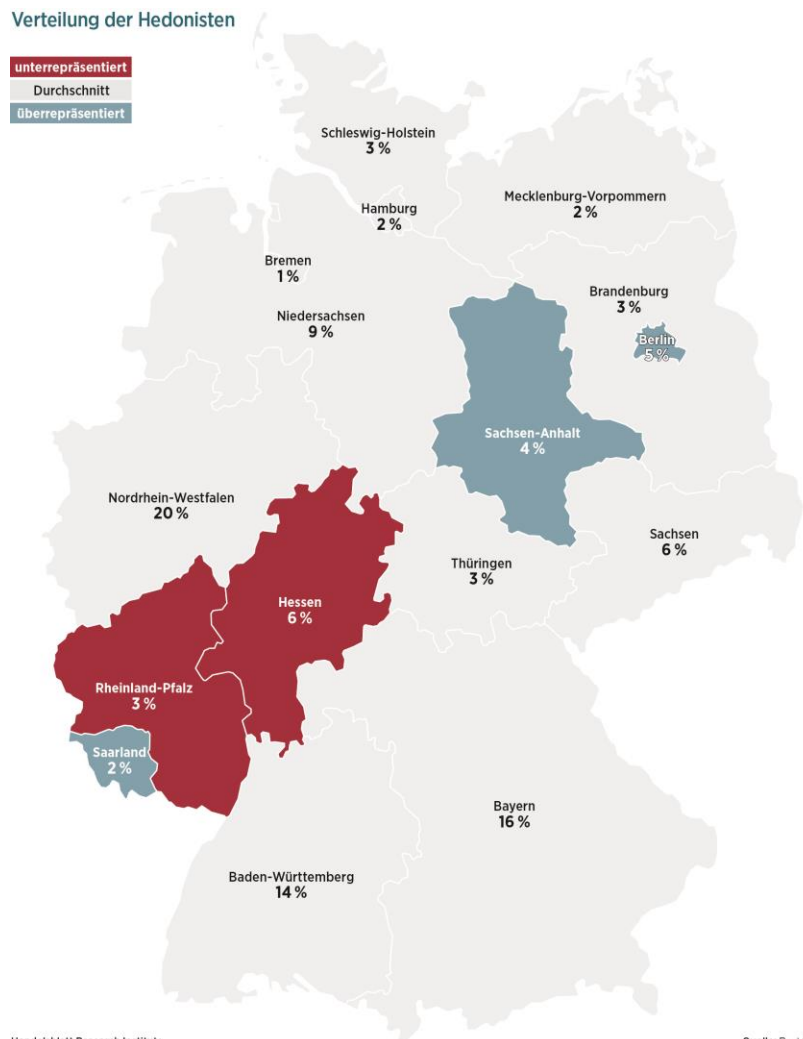
In dieser Verteilung ist eine gewisse Übereinstimmung mit der Bürgerlichen Mitte nicht zu verkennen, obwohl in den vergangenen zwei Jahrzehnten keine signifikanten Wechselbewegungen zwischen diesen beiden Milieus der Mitte zu verzeichnen waren. Beide verfügen über eine große regionale Stabilität.

### 4.3. Hedonisten

Das Milieu mit den am wenigsten regelmäßigen Sparern ist in Berlin, Sachsen-Anhalt und dem Saarland überdurchschnittlich stark vertreten. Abgesehen davon leben Hedonisten in allen Bundesländern in durchschnittlicher Dichte (um die 15 Prozent). Ausnahmen bilden Hessen und Rheinland-Pfalz, wo die Haushalte der hedonistischen Milieus unterdurchschnittlich repräsentiert sind. Der Ortsgrößenvergleich weist keine Auffälligkeiten auf, so dass er bei der Ursachenanalyse der regionalen Verteilung nicht weiterhilft. Relativ logisch erscheint die hohe Präsenz im Stadtstaat Berlin, in dem die Bundeshauptstadt für modernes Flair mit kosmopolitischem Anstrich sorgt und ein beschleunigtes Leben im Hier und Jetzt unterstützt.

Abbildung 47:

#### Verteilung der Hedonisten



Handelsblatt Research Institute

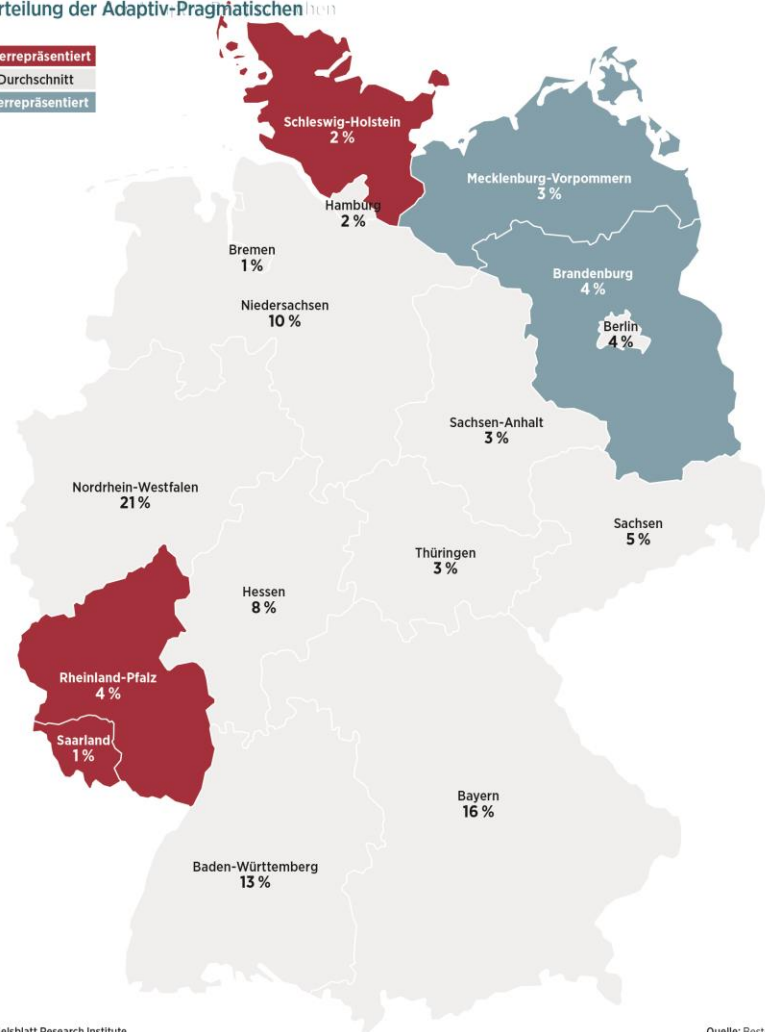
Quelle: Best4Planing

#### 4.4. Adaptiv-Pragmatische Mitte

Wenn man bedenkt, dass das adaptiv-pragmatische Milieu zum Teil von Abwanderungen aus dem hedonistischen Milieu profitiert (vgl. Kapitel II.3.), dann verwundert, dass die Bundesländer mit der höchsten Konzentration an Hedonisten (Berlin, Saarland, Sachsen-Anhalt) ausgerechnet die Regionen sind, in denen das adaptiv-pragmatische Milieu lediglich eine schwache Konzentration aufweist. Im Saarland sind die gut verdienenden, aufstrebenden Haushalte des adaptiv-pragmatischen Milieus deutlich unterrepräsentiert. Dies kann mit dem Strukturwandel im ehemals vom Ende der Montanwirtschaft geprägten Grenzgebiet zu Frankreich zu erklären sein. Es erschließt sich allerdings nicht, wieso die Bestverdiener der deutschen Mittelschicht ihren Schwerpunkt in Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg haben, zwei ländlich geprägten neuen Bundesländern.

Abbildung 48:

##### Verteilung der Adaptiv-Pragmatischen



Handelsblatt Research Institute

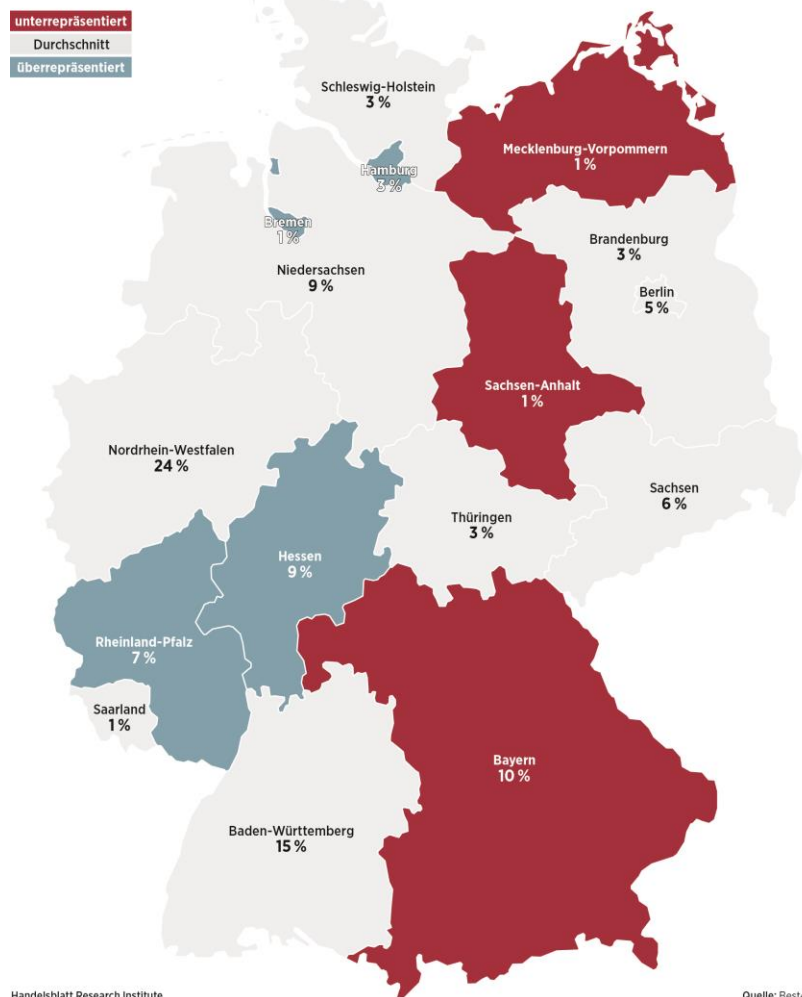
Quelle: Best4Planning

## 4.5. Sozialökologische

Hessen und Rheinland-Pfalz sind die am dichtesten von Haushalten aus dem sozialökologischen Milieu besiedelten Regionen in der Bundesrepublik. Hinzu kommen die Stadtstaaten Bremen und Hamburg. Erstaunlich ist, dass die Sozialökologischen in Berlin nicht stärker als durchschnittlich vertreten sind. In den ländlich geprägten Bundesländern, Bayern, Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen-Anhalt ist die Bildungselite der Mittelschicht unterrepräsentiert. Festzuhalten bleibt, dass die stark akademisch geprägte Mitte am wenigsten gleichmäßig über die Bundesrepublik verteilt ist. Es gibt sowohl große Lücken von unterdurchschnittlicher Repräsentanz als auch überdurchschnittlich hohe Konzentrationen.

Abbildung 49:

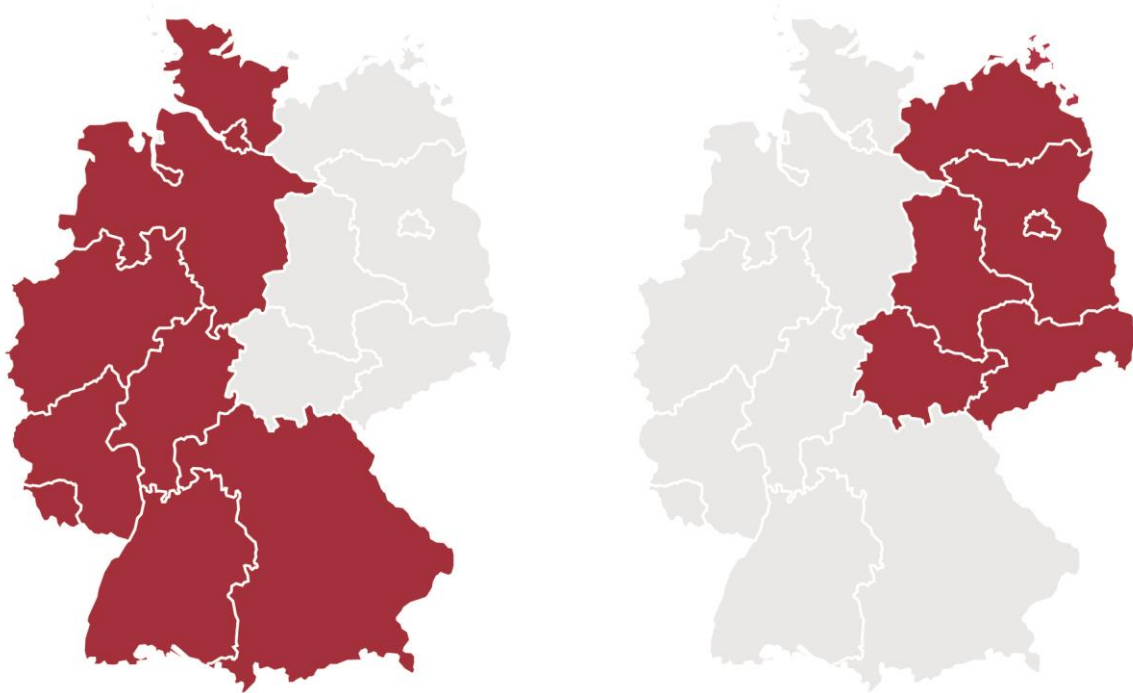
### Verteilung der Sozialökologischen



Handelsblatt Research Institute

Quelle: Best4Planning

#### 4.6. Differenzen zwischen Ost und West



Handelsblatt Research Institute

Das Sparverhalten und die Sparmotive der Personen der Mittelschicht-Milieus variieren, wie in Kapitel II.2. dargestellt. Die Milieus sind im Rahmen ihrer Anteile an der Bevölkerung aber mehr oder weniger über die gesamte Bundesrepublik verteilt – unter Berücksichtigung der zuvor geschilderten Konzentrationen und Streuungen. Komparative Aussagen zur Ersparnisbildung in den alten und neuen Bundesländern sind daher nur begrenzt auf Milieu-Ebene möglich, etwa anhand einzeln abgefragter Sparmotive und Sparverhaltensgrundsätze. Demnach sind die Unterschiede auch 25 Jahre nach der Wiedervereinigung noch signifikant: Während die meisten Westdeutschen zum Konsum tendieren, neigen Ostdeutsche verstärkt dazu, Geld für die Ausbildung der Kinder oder Enkel zu sparen<sup>98</sup> – ein Motiv, das insgesamt eher schwach ausgeprägt ist.

Der folgende Vergleich basiert auf den empirischen Daten der Panelbefragungen von Sinus. Die Sparmotive in Ost- und Westdeutschland<sup>99</sup> unterscheiden sich demnach zum Beispiel in der Frage nach der „Absicherung des Ehe- bzw. Lebenspartners“. Während im Osten 18 Prozent der Mittelschicht-Personen dieses Versorgungsmotiv für die Ersparnisbildung anführen, sind es im

<sup>98</sup> TNS Infratest Finanzforschung (2014).

<sup>99</sup> Zur sprachlichen Vereinfachung und besseren Lesbarkeit werden hier die Begriffe „West“ und „Ost“ bzw. „Westdeutschland/Ostdeutschland“ zur Unterscheidung der sogenannten neuen und alten Bundesländer verwendet.



Westen der Bundesrepublik lediglich zwölf Prozent. Der Durchschnitt liegt bei 13 Prozent der zur Mittelschicht gehörenden Personen. Für die eigene Altersversorgung sparen im Osten mit 34 Prozent der Mittelschicht-Personen ebenfalls mehr als im Westen (28 Prozent). Dass das Vorsorgemotiv im Osten eine höhere Priorität genießt als im Westen, korreliert zumindest mit der Konzentration des bürgerlichen Milieus in gleich drei neuen Ländern (Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt und Thüringen). Die bürgerlichen Sparer sorgen überdurchschnittlich für ihr Alter und ihre Ehe- bzw. Lebenspartner vor.

Abweichungen zwischen Ost und West zeigen sich beispielsweise in den Zustimmungswerten zum Sparmotiv „Eigenheimerwerb“. Hier stimmen im Westen mit sieben Prozent überdurchschnittlich viele zu. Im Osten geben mit drei Prozent weniger als die Hälfte der Sparer den Eigenheimerwerb als Sparmotiv an. Der Durchschnitt liegt in der deutschen Mittelschicht bei sechs Prozent. Das Milieu mit der stärksten Konzentration in westdeutschen Bundesländern ist das sozialökologische. Der Erwerb eines Eigenheims ist in dem überdurchschnittlich gut verdienenden Milieu allerdings nur durchschnittlich stark ausgeprägt (sechs Prozent Zustimmung). Das schwerpunktmäßig im Osten konzentrierte Milieu der Adaptiv-Pragmatischen strebt demgegenüber zu elf Prozent nach einem Eigenheim. Diese beiden Befunde decken sich damit nicht mit dem Resultat des Ost-West-Vergleichs.

Insgesamt unterscheiden sich die Sparmotive innerhalb der Milieus kaum im West-Ost-Vergleich. Das gleiche Fazit ist hinsichtlich des Sparverhaltens zu ziehen. Komparative Aussagen zum Sparverhalten in den alten und neuen Bundesländern sind ebenfalls nur anhand der konkreten Befragungsergebnisse zu einzelnen Sparverhaltensgrundsätzen möglich. Denn für die einzelnen Bundesländer liegen aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zwar belastbare Daten zu den Sparquoten vor, aber nicht heruntergebrochen auf einzelne Milieus. Diese Daten fragt das Sinus-Institut nicht mehr ab. Als Ersatz für konkrete Sparquoten wird bei Sinus auf die Regelmäßigkeit abgestellt, mit der monatlich ein fester Betrag gespart wird.

Diese Aussagen erlauben Rückschlüsse auf das Sparverhalten. Demnach sparen 55 Prozent der vom Sinus-Institut befragten Personen der Mittelschicht-Milieus „jeden Monat eine feste Summe“. In den alten Bundesländern liegt diese Regelmäßigkeit mit 56 Prozent leicht darüber und in den neuen mit 53 Prozent leicht darunter. Das „Interesse an Geldanlagemöglichkeiten“ weist eine fast identisch schwache Abweichung auf. Beim Thema Versicherungen ist es nicht anders. Zum Thema Beratung gehen die Meinungen am weitesten auseinander: In den neuen Bundesländern vertrauen nur 43 Prozent der „Beratung von Experten“. Im Westen sind es 54 Prozent. In der Mehrzahl pendeln die genannten Abweichungen bei nahezu allen Fragen zum Sparverhalten um den Durchschnitt – tendenziell in den neuen Bundesländern etwas darunter und in den alten etwas darüber.

Die signifikanten Unterschiede zwischen den VGR-Sparquoten in den neuen und alten Bundesländern werden von den Milieus in der Ost-West-Betrachtung in der Tendenz bestätigt.

Nicht bestätigt werden kann hingegen die eingangs aufgestellte These, dass die niedrigeren VGR-Sparquoten in den neuen Bundesländern auf einer optimistischeren Einschätzung der staatlichen Altersabsicherung beruhen könnten. Denn nur 41 Prozent der Befragten in den neuen Ländern fühlt sich „für das Alter ausreichend abgesichert“. Im Schnitt sind es 46 Prozent und in den alten Ländern sogar 48 Prozent.

#### 4.7. Unterschiede zwischen Großstädten, Mittel- und Kleinstädten sowie ländlichen Regionen

Die Mittelschicht lebt zu mehr als zwei Dritteln (70 Prozent) in kleineren und mittleren Städten und Gemeinden unter 100.000 Einwohnern und zu nicht ganz einem Drittel (30 Prozent) in größeren Städten. Die granulare Verteilung der fünf Mittelschicht-Milieus<sup>100</sup> zeigt Abbildung 50.

Abbildung 50:

##### Milieus im Ortsgrößenvergleich

Verteilung der Milieus auf Wohnortgrößen, Angaben in Prozent

Ortsgröße	Adaptiv-Pragmatische	Sozialökologische	Bürgerliche Mitte	Traditionelle	Hedonisten
Bis 5 000 Einwohner	13	12	19	15	15
5 000 bis 19 999	29	23	28	28	24
20 000 bis 99 000	27	29	28	29	27
100 000 bis 499 999	16	15	14	14	16
500 000 und mehr	15	21	11	13	19

Handelsblatt Research Institute

Quelle: Sinus

Die Sparmotive der Bewohner kleinerer und mittlerer Städte bis 100.000 Einwohner gehen annähernd konform mit denen in Großstädten. Die signifikanteste Abweichung besteht hinsichtlich des Sparziels „Renovieren, Modernisieren von Haus/Wohnung“, das im Schnitt insgesamt 18 Prozent angeben. In kleineren und mittleren Städten sind es 19 Prozent und in Großstädten nur 15 Prozent. In der Bewertung des Sparmotivs „Absicherung des Ehe- bzw. Lebenspartners“ weist der Ortsgrößenvergleich eine der wenigen größeren Auffälligkeiten auf. Hier liegt die Zustimmungsrate in kleineren und mittleren Städten mit 14 Prozent über den elf Prozent in Großstädten. Außerdem haben die Bürger der neuen Länder ein größeres Interesse an der Absicherung ihrer Partner als die Bürger in den alten Bundesländern. Die Abweichung ist mit 18 (Ost) zu 12 (West) Prozent sogar doppelt so stark ausgeprägt als im Ortsgrößenvergleich (vgl. Kapitel II.4.6.).

<sup>100</sup> Datenbasis: Sinus-Befragungsergebnisse 2014.

Was das Sparverhalten anbetrifft, gilt im Ortsgrößenvergleich die gleiche Einschränkung wie im Bundesländervergleich. In Ermangelung konkreter Sparquoten der einzelnen Milieus wird hier insbesondere auf die Regelmäßigkeit des Sparens abgestellt. Die Daten liegen aus der Sinus-Befragung vor. So sparen insgesamt 55 Prozent der Personen der Mittelschicht „jeden Monat eine feste Summe“. In Großstädten über 100.000 Einwohner verhalten sich 53 Prozent entsprechend und in kleinen und mittleren Städten sind es mit 56 Prozent etwas mehr als der Durchschnitt.

Die größte Abweichung besteht hinsichtlich der Einschätzung der eigenen Altersabsicherung. Während sich in Städten unter 100.000 Einwohnern etwas weniger als die Hälfte (48 Prozent) ausreichend abgesichert fühlen, sind es in Großstädten lediglich 43 Prozent. Der Durchschnitt liegt bei 47 Prozent der Mittelschicht-Bürger. Die subjektive Einschätzung steht im Einklang mit höheren Lebenshaltungskosten in Großstädten. Bestätigt wird zudem die Erwartung, dass Bewohner in Großstädten tendenziell eher bereit sind, ihre Bank zu wechseln (32 Prozent) als in kleineren Städten (29 Prozent). Die Unterschiede in der Loyalität der Kunden können den verschiedenen Mentalitäten von Großstädtern und Kleinstädtern geschuldet sein. Eine weitere Ursache kann die unterschiedliche Verbreitung der Filialnetze sein und damit das Angebot an Alternativen. Insgesamt muss festgehalten werden, dass sich das Sparverhalten der Bürger in kleineren und mittleren Städten kaum von dem in größeren Städten unterscheidet. Auch innerhalb der Milieus unterscheidet sich das Sparverhalten kaum im Ortsgrößenvergleich.

#### 4.8. Konzentration der einzelnen Milieus in den Kommunen

Die Verteilung der fünf verschiedenen Milieus der Mittelschicht auf die Privathaushalte in den einzelnen Bundesländern ist im Anhang dargestellt. Basis der geographischen Darstellung ist jeweils die Ebene der Gemeinde. Die Konzentration der in einem bestimmten Milieu verorteten Privathaushalte ist entlang der jeweiligen Farbintensität leicht zu erkennen: je intensiver die Farbe, desto höher die Konzentration.

Die Farbabstufungen (als Ausdruck für einen bestimmten Anteilsbereich) sind allerdings zwischen den einzelnen Karten nicht vergleichbar, da sie immer auf die jeweilige Verteilung in einem Bundesland abgestimmt sind. Grundsätzlich sind die Milieu-Konzentrationen immer in Relation zu den Gemeinden zu verstehen. Sie geben also den prozentualen Anteil der Privathaushalte, die einem bestimmten Milieu zuzuordnen sind, an der Gesamtzahl der Privathaushalte in dieser Gemeinde an. Sehr vereinzelt, etwa in Bayern, gibt es Gemeinden, zu denen keine Milieu-Daten vorliegen. Diese sind als weißer Fleck auf der Landkarte dargestellt. Von diesen wenigen Ausnahmen abgesehen geben die Karten einen detaillierten Überblick über die Milieu-Landschaft vor Ort.

Dabei treten deutliche Unterschiede in der regionalen Verteilung der Milieus hervor, die unter bloßer Betrachtung der Bundesländer nicht zu erkennen sind. Die Unterschiede zeigen, wie bunt die Gesellschaft in Deutschland ist. Standardprodukte von gestern dürften wohl kaum zu dieser Vielfalt passen.

***Geo-Milieus: Daten und Methoden<sup>101</sup>***

Das psychografische Zielgruppenmodell der microm Geo Milieus® ist von microm Consumer Marketing, Neuss, und Sinus Markt- und Sozialforschung, Heidelberg, entwickelt worden, um Marktforschung für Direktmarketing und räumliche Planung nutzbar zu machen. Es handelt sich um ein Geoinformationssystem (GIS).

Dieses GIS-Modell verknüpft das auf dem Konzept der microgeographischen Marktsegmentierung basierende Datensystem der microm mit dem qualitativen Zielgruppenmodell der Sinus-Milieus®. Die Datenbasis von Sinus (siehe Seite 35) beruht auf 24.000 Interviews zur Identifizierung von Gruppen Gleichgesinnter. Das Ergebnis sind zehn sogenannte Sinus-Milieus® (siehe Seite 36). Damit werden zum einen die Möglichkeiten der microgeographischen Analyse erweitert, zum anderen werden auf diesem Wege die Sinus-Milieus® für Direktmarketing-Anwendungen sowie räumliche Planungen zugänglich gemacht.

---

<sup>101</sup> © microm Micromarketing-Systeme und Consult GmbH

### III. Zusammenfassung und Ausblick

#### 1. Zusammenfassung der Kernergebnisse

Ein Schrumpfen der Mittelschicht wird in Deutschland regelmäßig beklagt. Tatsächlich ist aber der Anteil der Mittelschicht-Haushalte, also all derer, denen Einkommen zwischen 70 und 150 Prozent des Medianeinkommens zu Verfügung stehen, in den letzten Jahrzehnten mit etwa 60 Prozent aller Haushalte bemerkenswert stabil geblieben. Dies gilt auch in der sozio-kulturellen Betrachtung für den Anteil der in dieser Studie analysierten Mittelschicht-Milieus an allen Milieus des Sinus-Instituts.

Das Sparverhalten dieses Bevölkerungsteils ist aufgrund der hohen Besetzungszahl von großer Bedeutung für die Volkswirtschaft. So weisen die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen aus, dass die Mittelschicht-Haushalte im vergangenen Jahr zwischen sechs und elf Prozent ihrer verfügbaren Einkommen gespart haben. Dabei steigt die Sparquote mit der Einkommenshöhe. Für die Gesamtbevölkerung sind zudem die Verteilung und Struktur der Geldvermögensbildung bekannt. Im Vergleich mit anderen großen Volkswirtschaften wie den USA oder Frankreich entwickeln sich die Vermögen der Deutschen schwach. Dies erstaunt, da sowohl die Einkommen als auch die Sparquoten hierzulande im internationalen Vergleich hoch sind.

Die vorliegende Untersuchung leistet einen Beitrag dazu, die Gründe für diesen auf den ersten Blick überraschenden Befund aufzuklären. Dazu wurden die Mikrodaten aus den jährlichen Haushalts-Befragungswellen des am Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) angesiedelten Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) mit denen der Sinus Markt- und Sozialforschung zusammengebracht und ausgewertet. Die Sinus-Daten segmentieren die Bevölkerung anhand ihrer sozialen Lage und Grundorientierung in Milieus von Gleichgesinnten, sprich Menschen mit ähnlichen Lebensstilen und -zielen. Die vorliegende Untersuchung beschränkt sich dabei auf die fünf die Mittelschicht repräsentierenden Milieus, die Traditionellen, die Bürgerliche Mitte, die Sozialökologischen, die Hedonisten und die Adaptiv-Pragmatischen.

Eine Analyse des Sparverhaltens der verschiedenen Milieus stellt die Relevanz einiger gängiger, aus Auswertungen gesamtwirtschaftlicher Daten gewonnener Annahmen für das Sparverhalten gesellschaftlicher Gruppen in Frage. Das gilt zum Beispiel für die dominante Bedeutung der Einkommenshöhe. Denn es zeigt sich, dass das konkrete Sparverhalten eines Haushalts im hohen Maße von dessen sozialer Bezugsgruppe bestimmt wird. So legen Haushalte, die unterschiedlichen Milieus angehören, bei ähnlich hohen Einkommen sehr unterschiedliche Verhaltensweisen beim Sparen wie bei der Wahl der Sparformen an den Tag. Die Bedeutung der Einkommenshöhe wird daher im Einzelfall stark überschätzt. Ähnliches gilt, wie sich zeigte, für die Bedeutung des Bildungsniveaus. Auch hier weichen Sparmotive, -verhalten und -formen von Haushalten mit ähnlichem Bildungsstand stark voneinander ab, wenn sie unterschiedlichen

Milieus angehören. Kurzum: Vorbilder und adaptierte Verhaltensweisen beeinflussen die Geldvermögensbildung nachhaltig.

In der Literatur wurde und wird auch dem Lebensalter ein bestimmender Einfluss auf das Sparverhalten zugeschrieben. Diese Hypothese wird durch die Milieu-Analyse bestätigt. Gleichaltrige aus unterschiedlichen Milieus legen ein ähnliches Sparverhalten an den Tag. Im Alter lassen die Sparanstrengungen von Mittelschicht-Bürgern kaum nach und das Vererbungsmotiv gewinnt an Bedeutung.

Regionale Unterschiede sind auf Ebene der Bundesländer eher nachweisbar als bei einem Vergleich von Ost- und Westdeutschland. Disaggregiert man allerdings bis auf Gemeinden und Postleitzahlbereiche, lassen sich sehr wohl dominante Milieus identifizieren. Das gilt auch für die Größe des Ortes, in denen Haushalte beheimatet sind: Manche Milieus sind in Großstädten stärker vertreten, andere eher in ländlichen Regionen oder in Kleinstädten. Diese Befunde können daher zum Beispiel Finanzdienstleistern helfen, Lösungen für die spezifischen Wünsche und Bedürfnisse dieser Klientel zu entwickeln und anzubieten. Je nachdem, welche Milieus in einer Region dominieren, können diese spezifischen Lösungen dann entsprechend den Präferenzen der dort wohnenden Klienten bevorzugt angeboten werden.

## 2. Bedürfnisse verschiedener Haushaltstypen

Im Folgenden geht es nicht darum, konkrete milieuspezifische Anlagestrategien zu entwickeln, sondern darum, die für unterschiedliche Haushaltstypen dominanten Wünsche und Bedürfnisse aufzuzeigen:

- ▶ Die Haushalte des **traditionellen Milieus** sind wirtschaftlich recht gut versorgt; drei Viertel fühlen sich für ihr Alter ausreichend abgesichert. Daher bevorzugen die diesem Milieu zugehörenden Haushalte sichere und liquide Geldanlagen. Sie entscheiden sich häufiger als der Durchschnitt der Gesamtbevölkerung für Sparbücher, Sparkonten und Sparbriefe sowie festverzinsliche Wertpapiere (z.B. Pfandbriefe, Schatzbriefe, Obligationen). Dabei steht klar das Ziel im Vordergrund, Erreichtes zu bewahren, auch für die potenziellen Erben. Das Vererbungsmotiv ist in diesem Milieu der Mittelschicht mit dem höchsten Durchschnittsalter doppelt so stark ausgeprägt wie in der Gesamtheit. Über die laufenden Sparvorhaben hinaus sind keine neuen Anlagen geplant. Dementsprechend gering ist das Interesse an Geldanlageinformationen.
- ▶ Die Haushalte der **Bürgerlichen Mitte** sind gekennzeichnet durch ein sehr stetiges und regelmäßiges Sparverhalten. Es sind so gut wie alle Sparformen verbreitet, wobei allerdings sichere Anlageformen dominieren und das Interesse an Sparbriefen überdurchschnittlich hoch ist. Bei den Haushalten, die diesem Milieu angehören, werden in den kommenden Jahren überdurchschnittlich viele Kapitallebensversicherungen fällig und Bausparverträge frei. Damit stellt sich das Wiederalanlageproblem für diese Haushalte in einem ganz besonderen Maße. Gefragt sind dabei in erster Linie sichere Sparformen, damit kein Vermögen vernichtet wird – weder durch Börsencrashes noch durch Inflation. Angesichts der vergleichsweise breiten Streuung des vorhandenen Geldvermögens bieten sich für diese Haushalte renditestärkere Sparformen mit garantiertem Werterhalt an.
- ▶ Ähnliches gilt für die Haushalte des **sozialökologischen Milieus**. In diesem Milieu sind besonders viele Akademiker und Beamte vertreten, die im nächsten Jahrzehnt aus dem Erwerbsleben ausscheiden werden. Viele der dieses Milieu repräsentierenden Haushalte haben bereits breit vorgesorgt und Immobilienbesitz ist überdurchschnittlich häufig vorhanden. Deshalb sind kurzfristig disponible Reserven für Renovierungs- oder Sanierungsarbeiten vorhanden. Häufig werden weitere Geldanlagen nicht geplant. Das Verfügen über ein größeres Geldvermögen hat in diesem Milieu ohnehin eine vergleichsweise untergeordnete Bedeutung. Da die Lebenseinstellung auf Nachhaltigkeit ausgerichtet ist, liegt es nahe, dass eine Präferenz für nachhaltige Anlagen besteht. Auffällig ist der relativ hohe Anteil an Fondsbesitz in diesem Milieu.



- ▶ Die Haushalte des **adaptiv-pragmatischen Milieus** sind anspruchsvoll und zielorientiert und wollen die Kapitalanlagen optimiert wissen. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass die Angehörigen dieser Gruppe sich noch vergleichsweise oft in einer beruflichen oder familiären Aufbauphase befinden. Die langen Ausbildungszeiten vieler diesem Gesellschaftscluster angehörenden Personen dürften ein weiterer Grund dafür sein, dass das Vorsorgespahren hier nicht sonderlich stark ausgeprägt ist. Vielen kommt es verstärkt darauf an, dass eine Anlage flexibel genug ist, um auf schwer abschätzbare Herausforderungen der Zukunft als Konsequenz unstetiger Lebensverläufe reagieren zu können. Renditestarke Produkte sind deshalb am ehesten geeignet, die oft ausbildungsbedingten „Sparlücken“ der jüngeren Lebensjahre im weiteren Lebenszyklus zu kompensieren. Insbesondere Bausparverträge sind überdurchschnittlich oft vorhanden und geplant. Das zeigt das große Interesse an Immobilien und deckt sich mit der Perzeption der Immobilie als Altersversorgung. Zudem wird ein überdurchschnittliches Interesse an Investmentfonds bekundet.
- ▶ Den eher jüngeren Haushalten des **hedonistischen Milieus** geht es primär um einen Einstieg in die Vermögensbildung. Die Wohlstandssicherung steht durchweg nicht auf der Agenda. Die Grundeinstellung eines Lebens im Hier und Jetzt lässt nur wenig Raum für eine langfristige Planung des Vermögensaufbaus. Daher ist das Anlageverhalten unregelmäßig und wenig zielorientiert. Wichtigste Ausnahme: Bildungssparen. Diese Sparform könnte daher einem hedonistischen Sparer eine planmäßige Vermögensbildung nahebringen. Diesem Lebensstil verpflichtete Haushalte agieren in der Geldvermögensbildung zwar eher ziellos, sind aber dennoch anspruchsvoll. Der vergleichsweise späte Eintritt in das Erwerbsleben erfordert ein Sparen in renditestarken Anlagen, um über das Integral des Erwerbszyklus ein nennenswertes Geldvermögen zu bilden. Dem kommt eine risikofreudigere Anlageeinstellung dieses Milieus zugute. Ob die für eine solche Anlagestrategie erforderliche Kompetenz in Finanzfragen in ausreichendem Maße vorhanden ist, ist ungewiss. Bekannt ist allerdings, dass viele der jüngeren Personen dieser Gesellschaftsgruppe ein hohes Interesse an Geldfragen dokumentieren.

### 3. Ausblick auf das künftige Sparverhalten

Die Deutschen haben ihre Sparanstrengungen nach der globalen Finanzkrise von 2008 kontinuierlich zurückgefahren. 2009 sparten sie noch 10,0 Prozent der verfügbaren Einkommen. Ende 2013 ist die Sparquote auf 9,1 Prozent zurückgegangen. Im internationalen Vergleich liegt im Durchschnitt die Ersparnisbildung in Deutschland aber weiterhin auf hohem Niveau. Die Bevorzugung liquiditätsorientierter Bankeinlagen ungeachtet des gegenwärtigen

Niedrigzinsumfelds erlaubt aber allenfalls geringe Vermögenszuwächse. Das gilt, obwohl sich die persönlichen Vermögen in Deutschland bereits in der Vergangenheit im internationalen Vergleich eher schwach entwickelt haben.<sup>102</sup>

Die Mittelschicht prägt das gesamtwirtschaftliche Sparverhalten der Bundesbürger. Doch Mittelschicht ist nicht gleich Mittelschicht. Die Durchschnittsbetrachtung verstellt den Blick auf die Realitäten und Präferenzen in den verschiedenen Haushalten. Die Segmentierung der Mitte in charakteristische Milieus liefert realitätsnähere Erkenntnisse. Die Analyse auf Milieu-Ebene hat offenbart, wo und wie stark sich das Sparverhalten innerhalb der Mittelschicht voneinander unterscheidet. Dabei gilt es zu bedenken, dass die Milieulandschaft nicht statisch ist. Um die künftigen Folgen für das künftige Sparverhalten der Mitte abschätzen zu können, muss die vorgenannte Dynamik der Milieulandschaft berücksichtigt werden. Von besonderer Bedeutung sind dabei die Leitmilieus, die unserer Analyse zufolge in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen werden: Hedonisten und Adaptiv-Pragmatische. Das Sparverhalten dieser beiden jungen Haushalte weicht deutlich vom durchschnittlichen Sparverhalten der Mittelschicht ab. So zeigt sich in den Sinus-Befragungen, dass bei Hedonisten und Adaptiv-Pragmatischen:

- ▶ Interesse an Geldanlage, Altersvorsorge, Bausparen und Versicherungen besteht,
- ▶ diese Dinge vielfach (noch) nicht angegangen werden, obwohl
- ▶ der Bedarf erkannt zu sein scheint.

Wenn sich jedoch die Mittelschicht hinsichtlich ihrer Wertvorstellungen und Lebensentwürfe differenziert und verändert, dann müssen Finanzdienstleister auch ihre Angebote verändern. Mit dem herkömmlichen Sortiment an Geldanlageprodukten scheinen sie ihre Kundschaft von morgen noch nicht auszuschöpfen. Einem grundsätzlichen Interesse der jungen Haushalte der Leitmilieus auch an risikoreicheren Anlageprodukten steht noch eine dem erkannten Handlungsbedarf unterentwickelte Sparaktivität gegenüber. Es ist durchaus möglich, dass diese Haushalte sich sonst der Geldvermögensbildung verschließen. Fatalistische Tendenzen sind im hedonistischen Milieu bereits deutlich erkennbar, vor allem bei den Konsum-Hedonisten, bei denen sich wachsende soziale Ängste breit machen.

Doch auch für die Haushalte in den weniger dynamischen Milieus der Bürgerlichen Mitte und der Sozialökologischen gibt es hinsichtlich der Geldanlage Entscheidungsbedarfsbedarf: Dort laufen in den kommenden Jahren viele Lebensversicherungen aus und werden viele Bausparverträge frei. Für die Haushalte gilt es, geeignete Wiederanlagemöglichkeiten zu finden.

---

<sup>102</sup> Netto-Geldvermögen pro Kopf: 68.840 Euro (Niederlande), 56.810 Euro (Großbritannien), 43.420 Euro (Frankreich), 42.050 Euro (Deutschland); Allianz (2014).

Die im Verlaufe dieser Untersuchung herausgeschälten Charakteristika der potenziell wachsenden Milieus liefern Anhaltspunkte für neue, auf die Wünsche und Präferenzen der unterschiedlichen Haushaltscluster zugeschnittene Strategien der Finanzdienstleister. Im Einzelnen:

- ▶ Viele Angehörige des hedonistischen Milieus sind noch in Ausbildung und verdienen entsprechend wenig. Gleichwohl zeigen Sie Interesse an Geldanlagethemen, wenn auch aus anderen Motiven und mit anderen Zielen als etwa die Bürgerliche Mitte. So legt die Gruppe der Hedonisten weniger Wert auf klassisches **Eigentum**. Ihr reicht vielfach der Besitz, sprich sie trachten nicht nach teuren Anschaffungen wie Eigenheim oder Auto. Diese Dinge werden oft mit anderen geteilt. Als Statussymbol haben diese mittel- bis langlebigen Güter in der Sharing-Generation ausgedient. Mit der Abkehr vom Eigentum verändert sich zwangsläufig das Sparverhalten. So sparen Hedonisten eher gelegentlich als regelmäßig. Starre Angebote werden nicht angenommen. Es bedarf größerer Flexibilität. Diese Befindlichkeiten sollten Anbieter berücksichtigen.
- ▶ Langfristige Sparmotive, wie etwa der **Erwerb eines Eigenheims**, sind insbesondere bei Haushalten im adaptiv-pragmatischen Milieu vorhanden. Die selbstgenutzte Immobilie scheint zum Statusbewusstsein zu gehören. Hier ist der Wunsch überdurchschnittlich ausgeprägt, allerdings rangiert das Sparmotiv „Eigenheimerwerb“ insgesamt auf relativ niedrigem Niveau. Gleichzeitig haben die dem adaptiv-pragmatischen Milieu zugehörenden Haushalte die vergleichsweise höchste Zahl an Kindern unter 18 Jahren. Das Streben nach Wohneigentum korreliert hier mit dem Vorhandensein von Bausparverträgen und deren Planung. Diese Sparform erfreut sich in den leistungsbereiten jungen Haushalten der Adaptiv-Pragmatischen größerer Beliebtheit als im vermutet klassischen Bauspar-Milieu der Bürgerlichen Mitte. Daraus kann die Schlussfolgerung gezogen werden, dass die adaptiv-pragmatisch geprägten Haushalte alters- und familienbedingt in den nächsten Jahren vermutlich danach trachten, ihren Wunsch in die Tat umzusetzen. Die aktuell günstigen Finanzierungsbedingungen sollten die Umsetzung der Pläne beflügeln, falls die Bau- und Immobilienkosten den entlastenden Effekt nicht zunichtemachen.
- ▶ Neben dem Bausparen sind Adaptiv-Pragmatische und Hedonisten vor allem an Produkten des **Bildungssparens** interessiert. Sollte sich in der Bundesrepublik der noch relativ junge Trend zu privaten Hochschulen verstärken, dürfte die Nachfrage nach entsprechenden Finanzierungsangeboten für die hohen Studiengebühren steigen. Aus volkswirtschaftlicher Sicht könnten sich hier Anreize als sinnvoll erweisen, die die staatlichen Bildungsziele unterstützen. Die durchschnittliche Verbreitung von Riester-

Verträgen im ansonsten wenig spar-affinen Hedonisten-Milieu zeigt, dass **steuerliche Anreize** ihre Wirkung in dieser Zielgruppe nicht verfehlen.

- ▶ Abgesehen vom hoch subventionierten Riester-Sparen wird das Thema **Altersvorsorge** in den beiden jüngeren Milieus – Hedonisten und Adaptiv-Pragmatische – allerdings eher verdrängt oder verschoben. Jedenfalls fühlen die Jüngeren sich überwiegend nicht ausreichend für das Alter abgesichert. Die nötigen Konsequenzen werden indes noch nicht gezogen. Dieses Muster ist insbesondere in Bezug auf Lebens- und Rentenversicherungen weit verbreitet: Bedarf erkannt – Umsetzung verdrängt. Ein Grund mag darin liegen, dass höhere Bildungsabschlüsse dazu führen, dass sich der Zeitpunkt des Einstiegs ins Erwerbsleben nach hinten verschiebt. Entsprechend verlagert sich der Beginn einer ergänzenden privaten oder betrieblichen Altersversorgung. Dies ist prinzipiell kontraproduktiv, denn ein früher Start in die private Altersvorsorge ist meist von Vorteil, weil dann die Beiträge geringer und die Anlagezeiten länger sind.
- ▶ Die Nachfrage von Privathaushalten nach **Versicherungen** korreliert allgemein mit dem Wohlstand einer Bevölkerung. Wohlhabende Nationen haben eine nachweisbar höhere Versicherungsdichte pro Kopf als ärmere. Insofern stellt die insbesondere dem hedonistischen Milieu eigene distanzierte Einstellung zum Eigentum die Produkthanbieter vor spezifische Herausforderungen. Die klassischen Absicherungskonzepte sind nicht kompatibel mit dem Bedarf der Sharing-Generation. Hinzu kommt der ausgeprägte Individualismus der Hedonisten. Solidarische Sparformen wie Versicherungen werden in diesem Umfeld als wenig attraktiv angesehen. Solidarität spielt sich hier allenfalls woanders ab, zum Beispiel im kleinen Kreis in der Netzgemeinde, wie das Beispiel der Versicherungsplattform friendsurance<sup>103</sup> in Deutschland zeigt. Dabei handelt es sich im Grunde um eine Art Renaissance der Zünfte, die eine Wurzel des Versicherungsgedankens darstellen. Die Versicherungswirtschaft wird insofern doppelt von den Bedürfnissen der Hedonisten herausgefordert, zum einen durch das distanzierte Verhältnis zum Eigentum als klassischem Anknüpfungspunkt von Sachversicherungen und zum anderen durch die Tendenz zur Entsolidarisierung, zumindest gegenüber großen anonymen Kapitalgesellschaften. Dabei ist die Generation durchaus für Risikokollektive zu begeistern, wie das Beispiel belegt.
- ▶ Das Beispiel von friendsurance zeigt zugleich, dass die jungen Haushalte der adaptiv-pragmatischen und hedonistischen Milieus es schaffen, Individualismus und Netzwerken zu verbinden. Finanzdienstleister haben es dadurch vermehrt mit Kunden zu tun, die nach

---

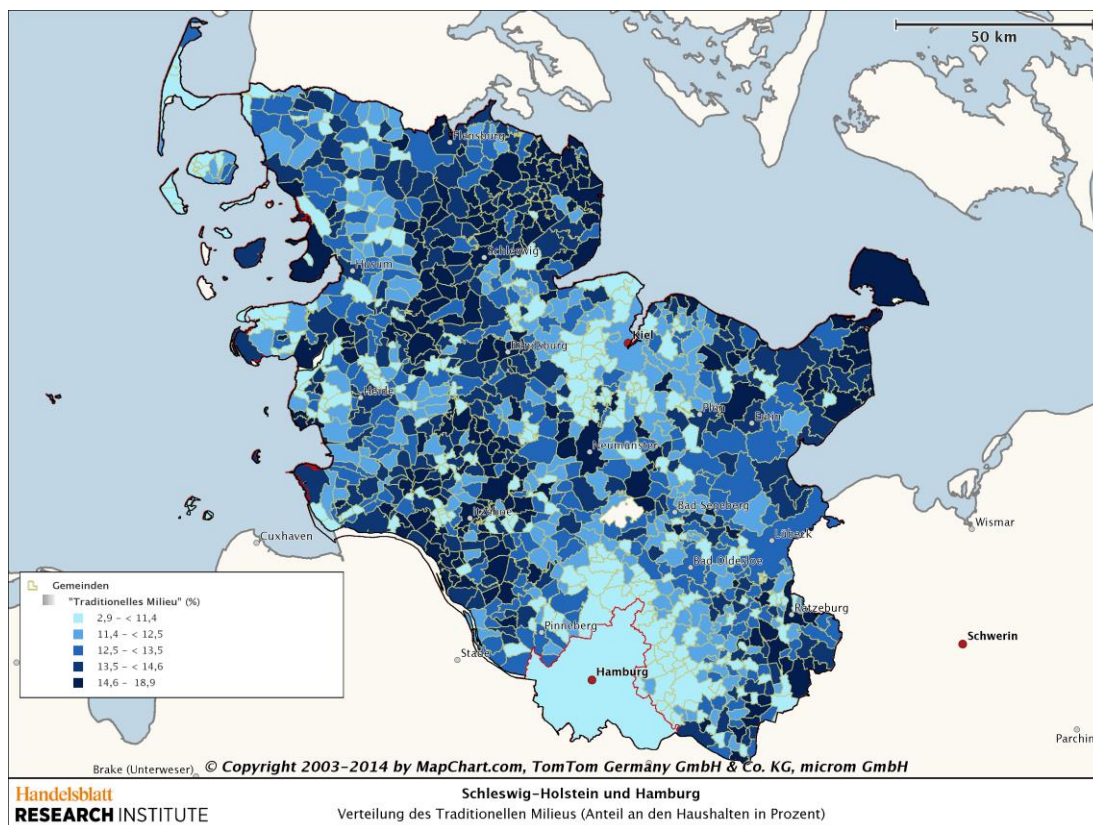
<sup>103</sup> In diesem 2010 gegründeten Freunde-Netzwerk können friendsurance-Versicherte sich beispielsweise über Facebook zusammenschließen, um ihre Risiken untereinander aufzuteilen. Das spart Versicherungsbeiträge. Obendrein wird Schadenfreiheit des Kollektivs mit Beitragsrückerstattungen honoriert.

persönlicher Optimierung ihrer Finanzen streben und sich über dieses Ziel im Netz informieren und austauschen. Erfolge wie Misserfolge gewinnen durch diesen vorwiegend virtuellen Austausch an Reichweite. Die Tatsache, dass Hedonisten mit beachtlicher Häufigkeit angeben, von Freunden und Bekannten in Finanzdingen um Rat gefragt zu werden, dokumentiert eine kritische Distanz gegenüber den professionellen Beratern der Finanzdienstleistungsbranche. Die gesamte Finanzdienstleistungsbranche wäre daher gut beraten, ihr nicht nur zu Unrecht in Misskredit geratenes Image glaubhaft zu verbessern. Dies wäre eine kluge Investition, denn grundsätzlich sind auch unter den jüngeren und internet-affinen Sparern viele nicht abgeneigt, **persönliche Beratung** durch erfahrene und vor allem integre Experten in Anspruch zu nehmen – wenn die Konditionen stimmen. Die jungen Haushalte der Mitte achten stark auf ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Loyalität gegenüber einem einmal gewählten Finanzdienstleister ist zweitrangig. Für bessere Konditionen wird die Bank recht oft gewechselt. Ob bei der Preis-Leistungs-Betrachtung reflektiert wird, dass eine hohe Beratungsqualität womöglich nicht mit den niedrigsten Kostenquoten korreliert ist, bleibt offen.

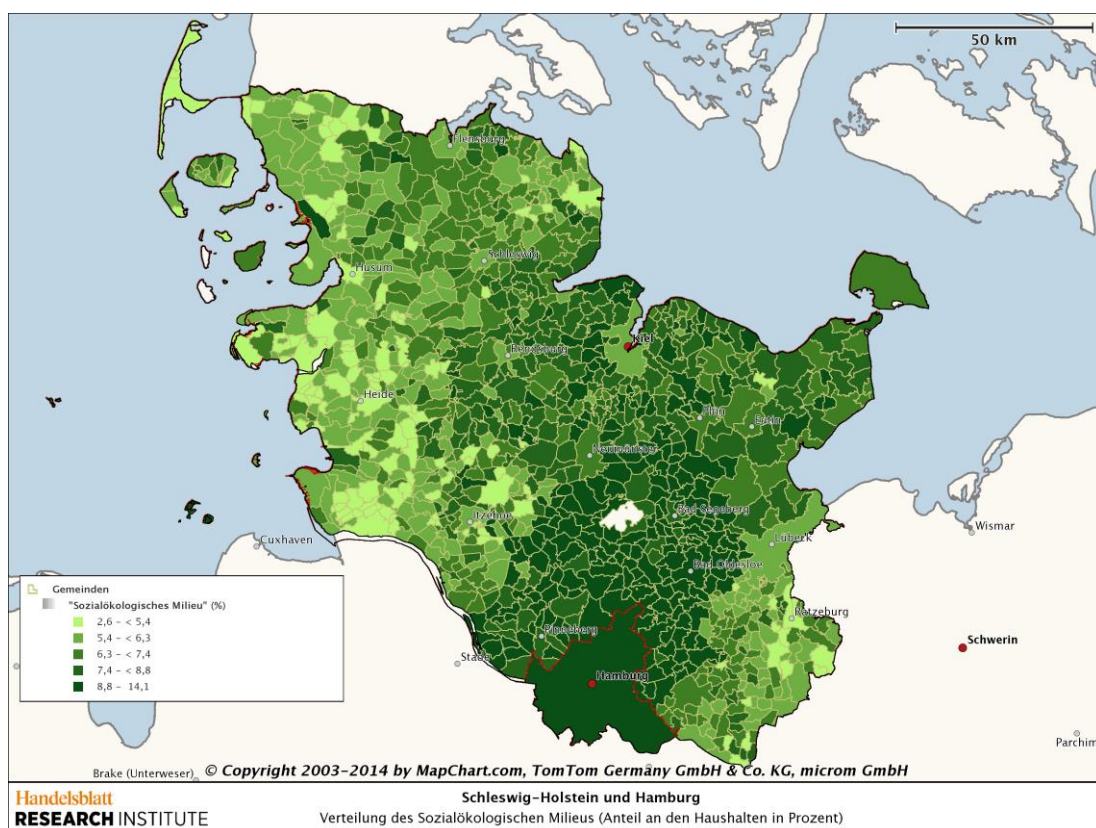
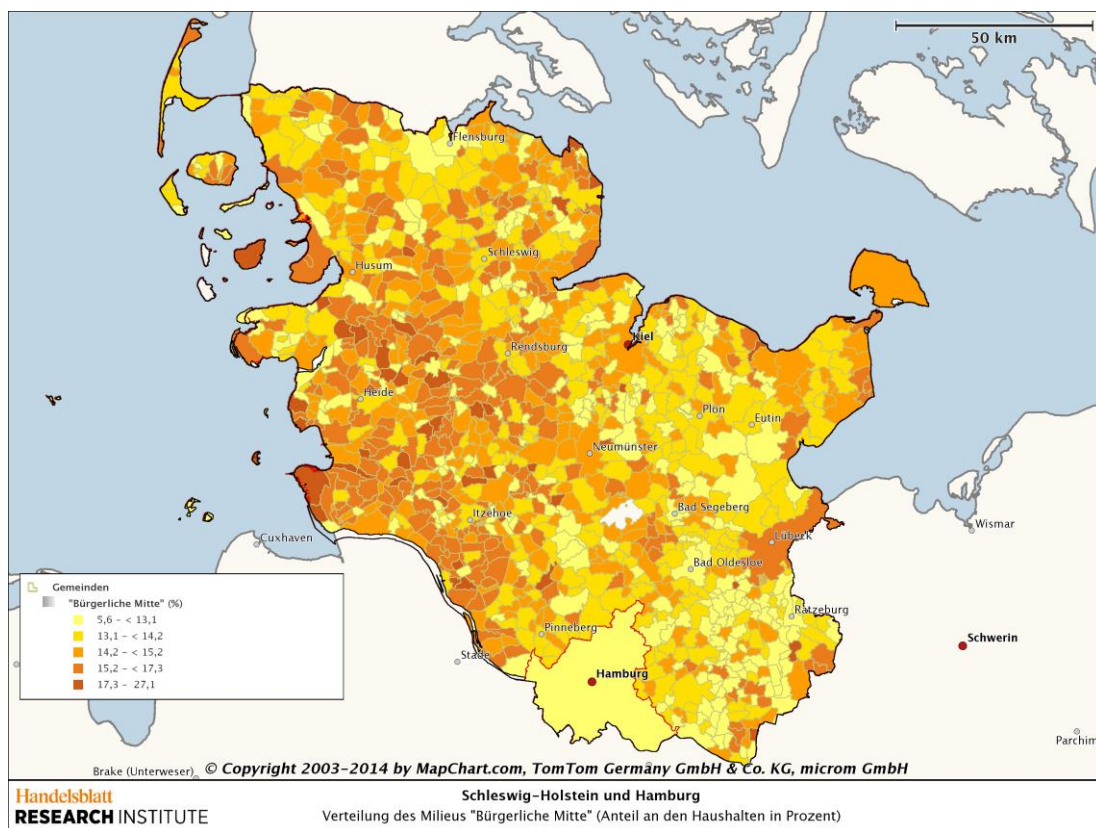
- Legt man die in Umfragen bekundeten Planungen der Haushalte der hedonistischen und adaptiv-pragmatischen Milieus zu Grunde, dann sind sie die **Aktienparer von morgen**. Zwar zeugen die vorhandenen Sparformen eher von sicherheitsorientiertem Sparverhalten, aber in ihrer Selbsteinschätzung geben sich die jüngeren Haushalte der Mitte durchaus risikofreudig. Empirisch ist dies heute allerdings noch nicht klar zu belegen. Wie die Riester-Rentenbeispiele gezeigt haben, sprechen diese Milieus trotz einer Distanz zum Sparen durchaus auf steuerliche Anreize an.

## ANHANG: VERTEILUNG DER MILIEUS IN DEN EINZELNEN BUNDESLÄNDERN

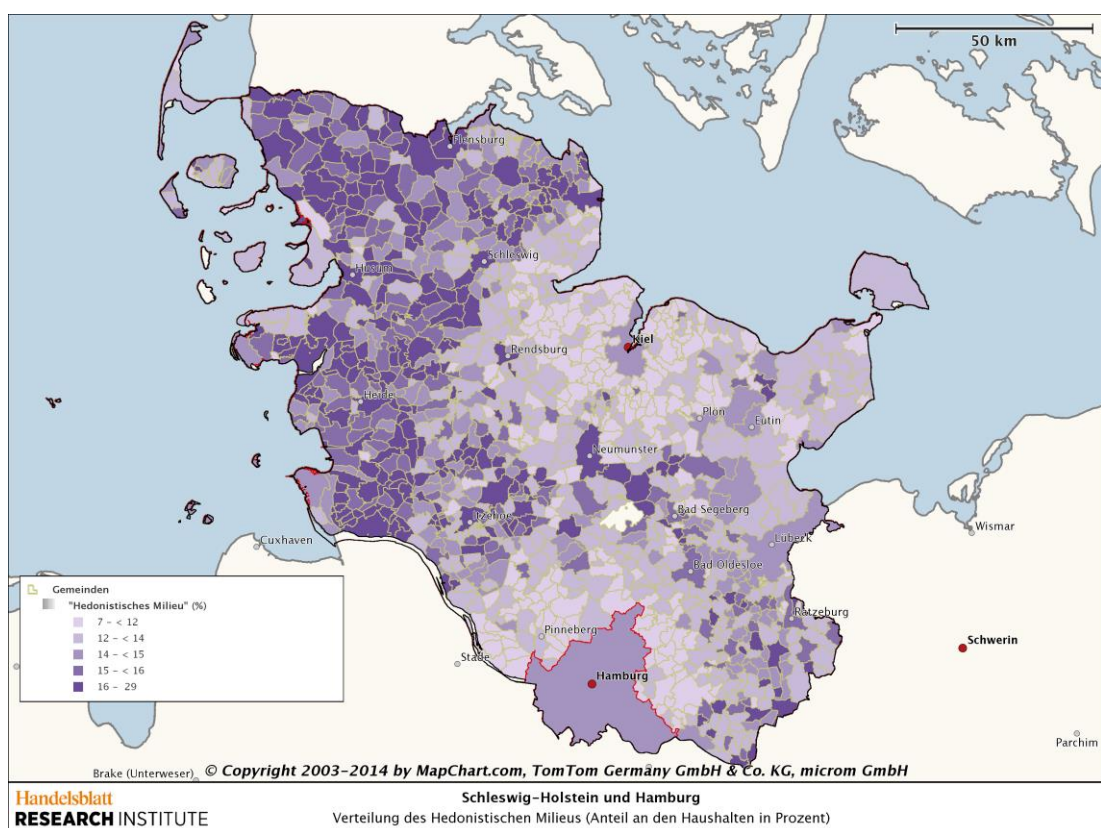
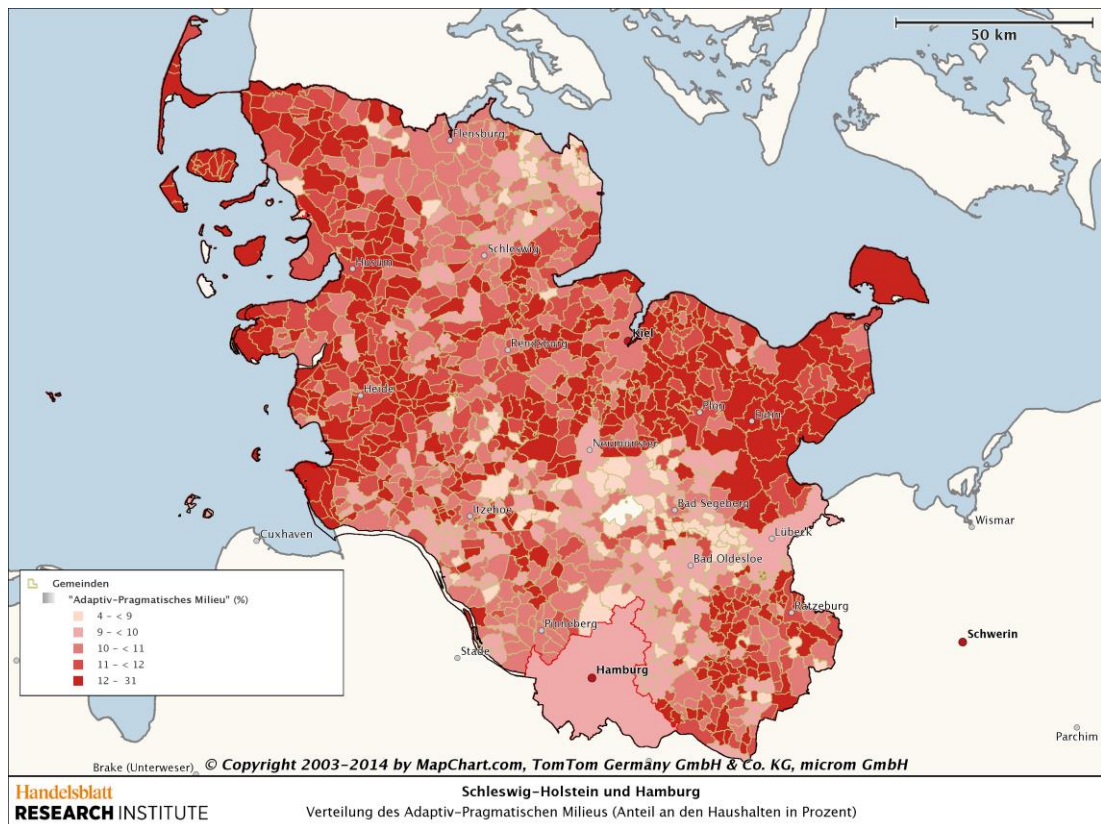
### Schleswig-Holstein und Hamburg



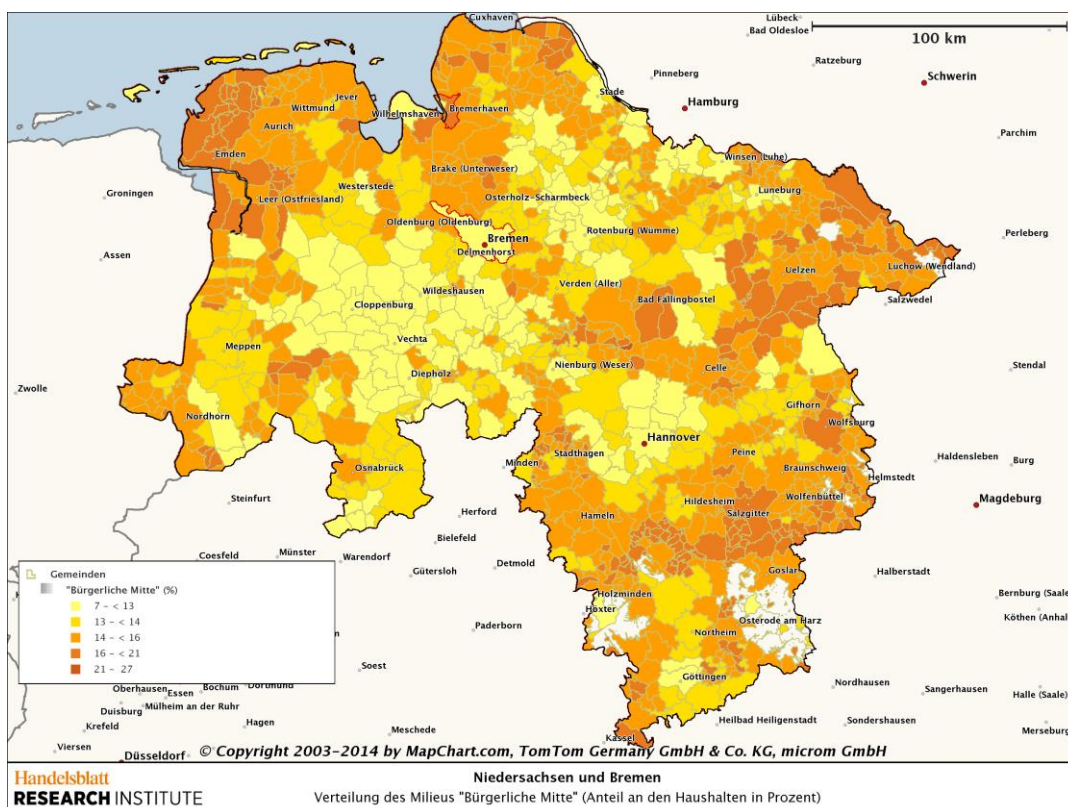
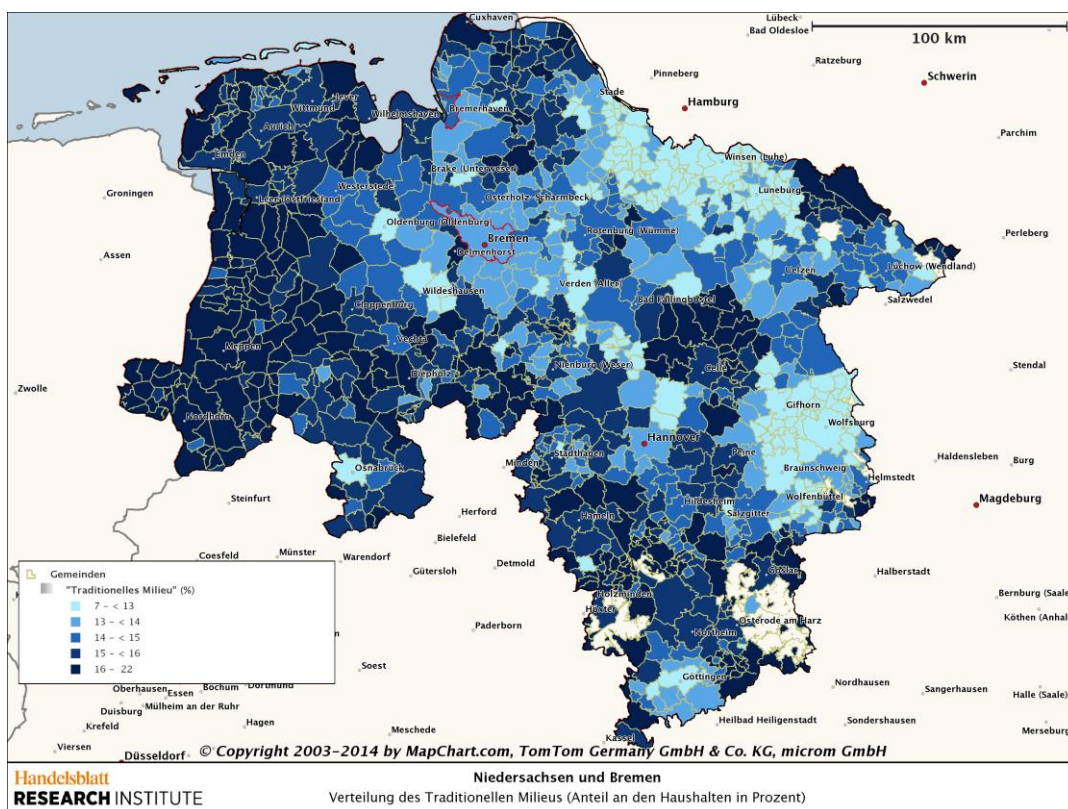




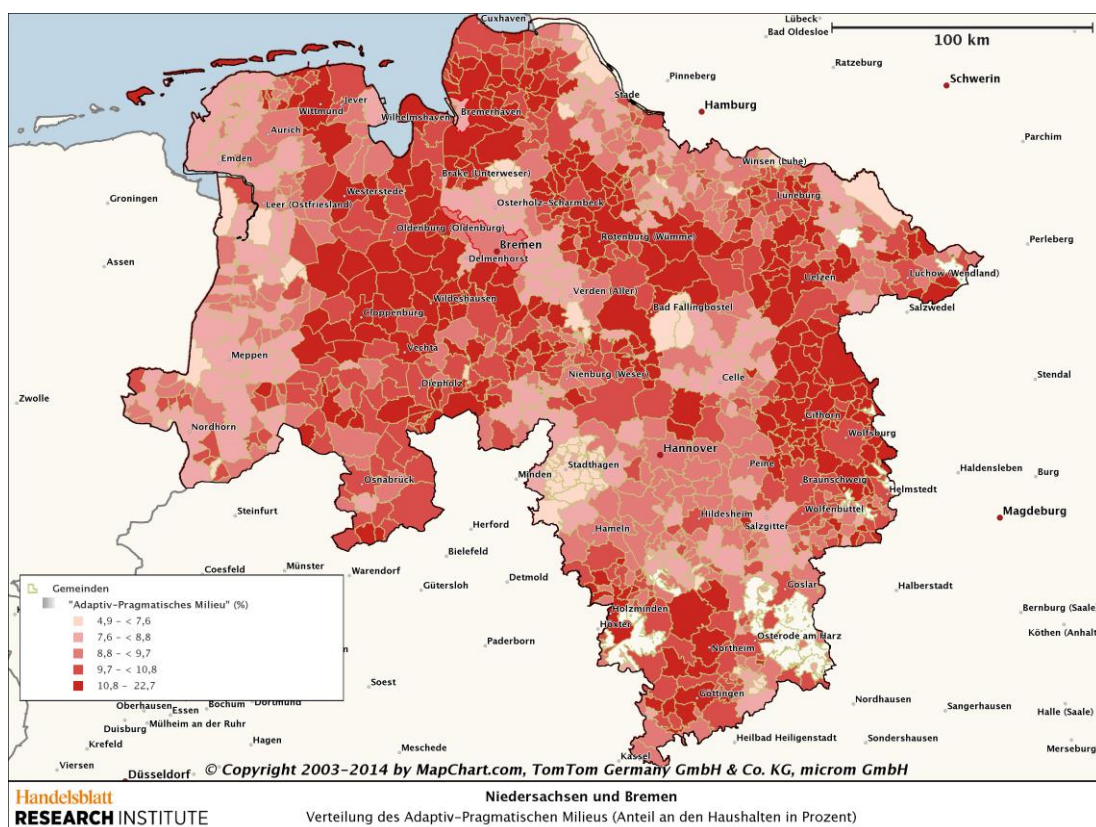
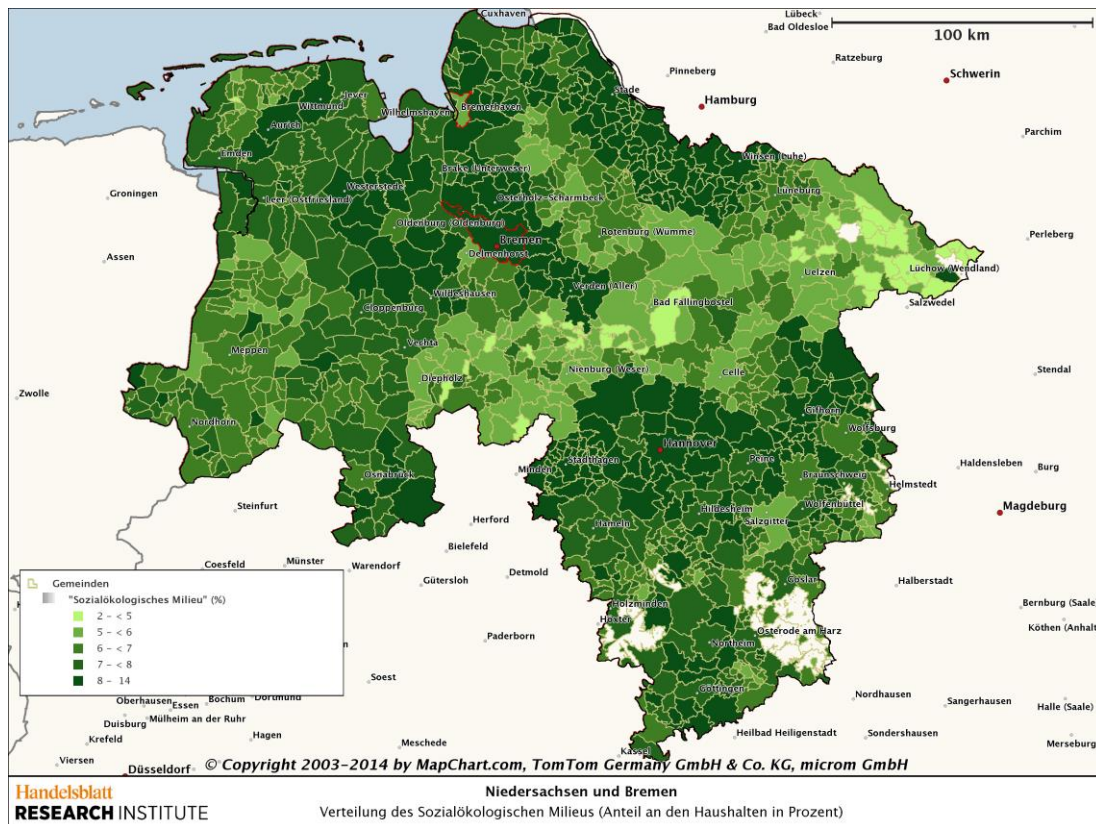


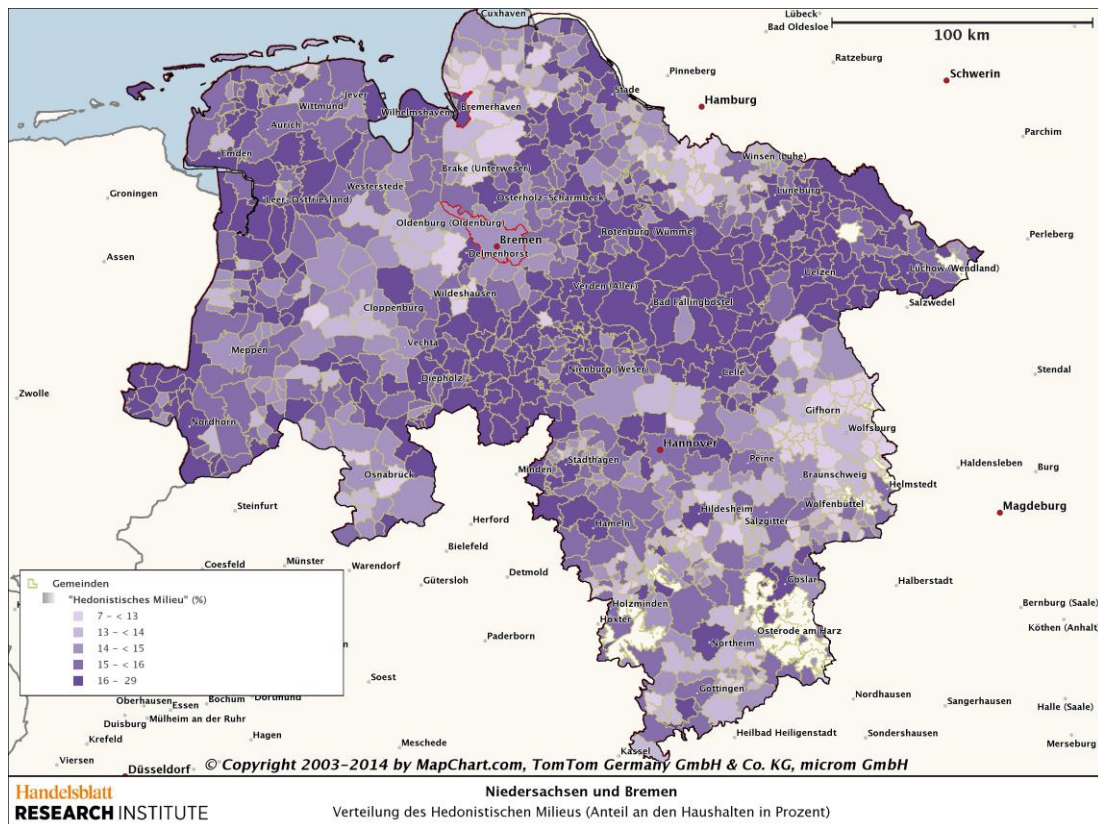


## Niedersachsen und Bremen



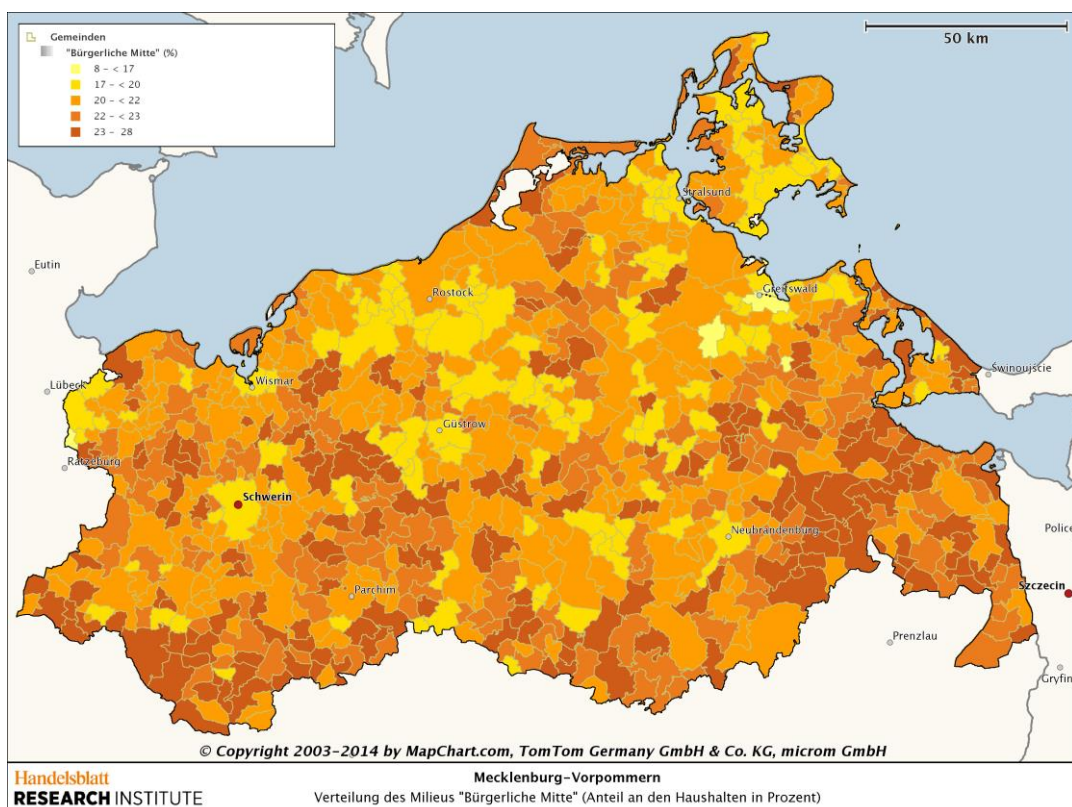
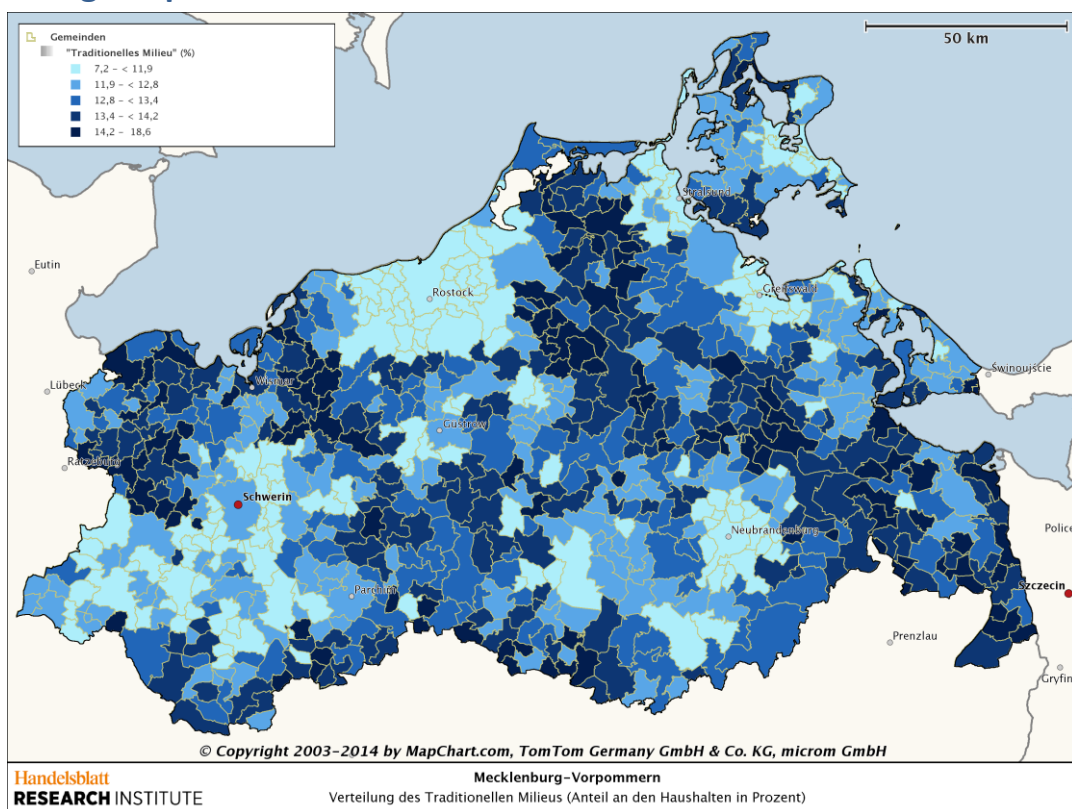


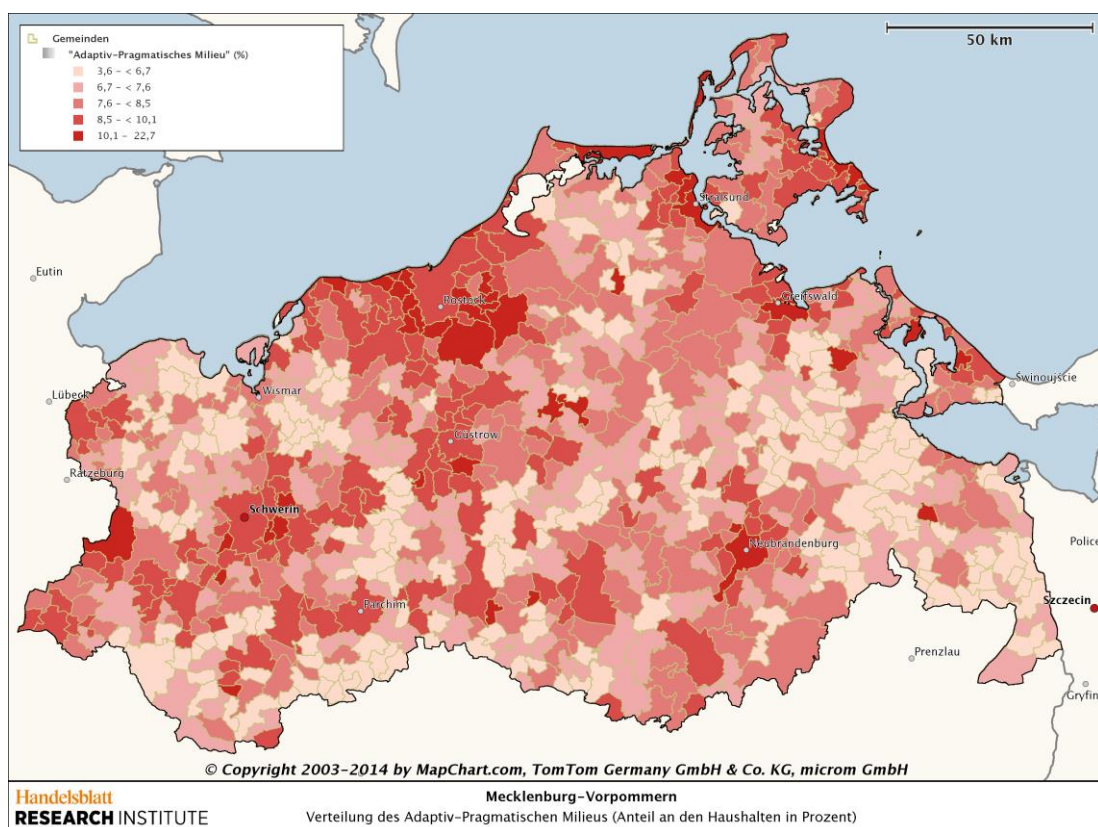
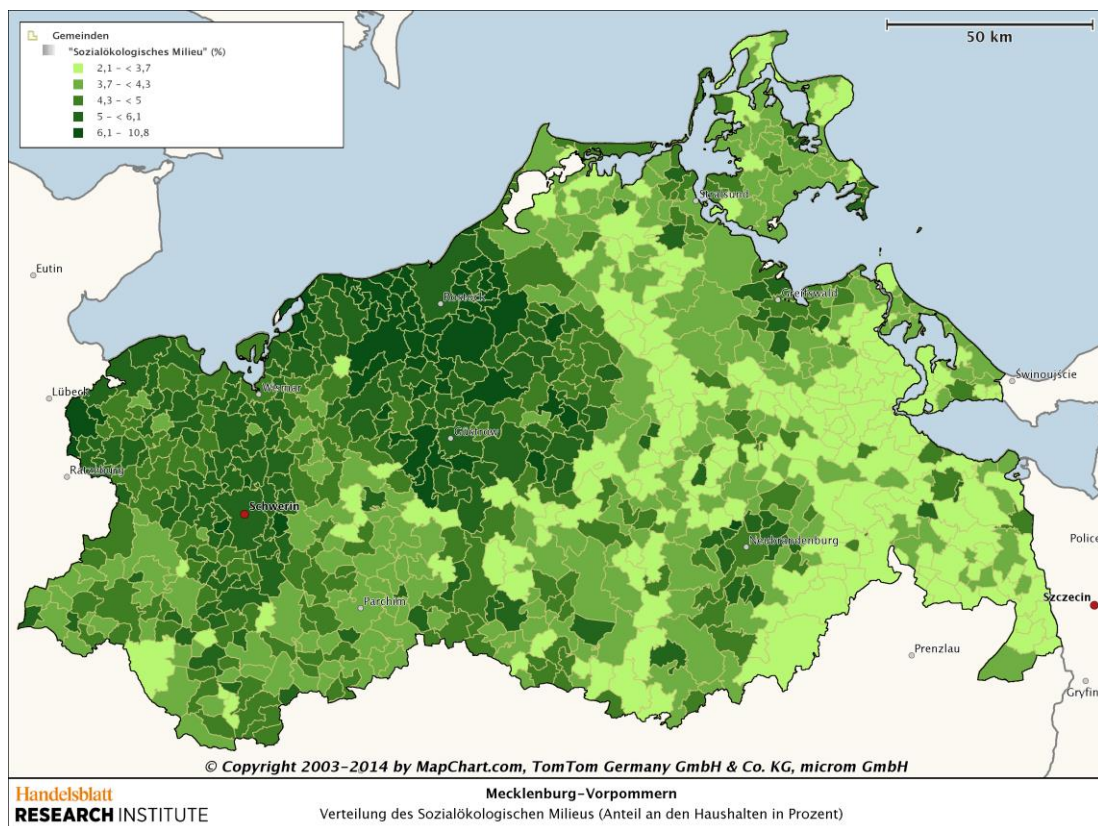




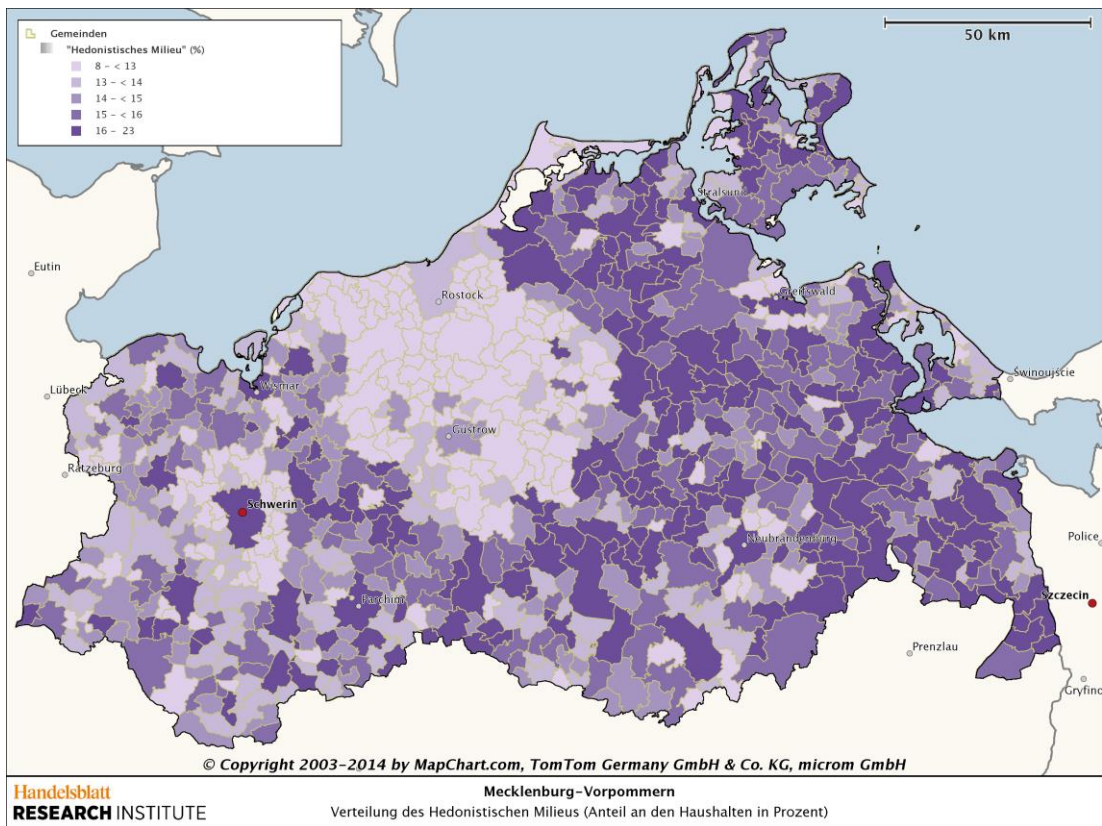


## Mecklenburg-Vorpommern



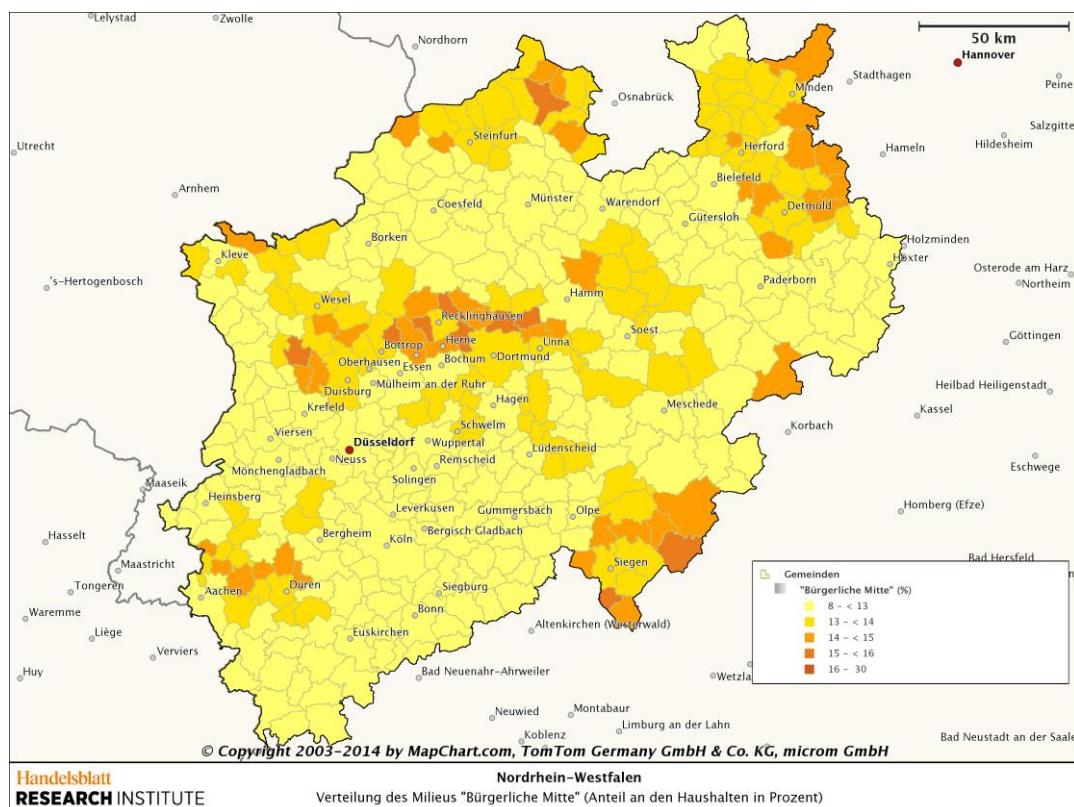
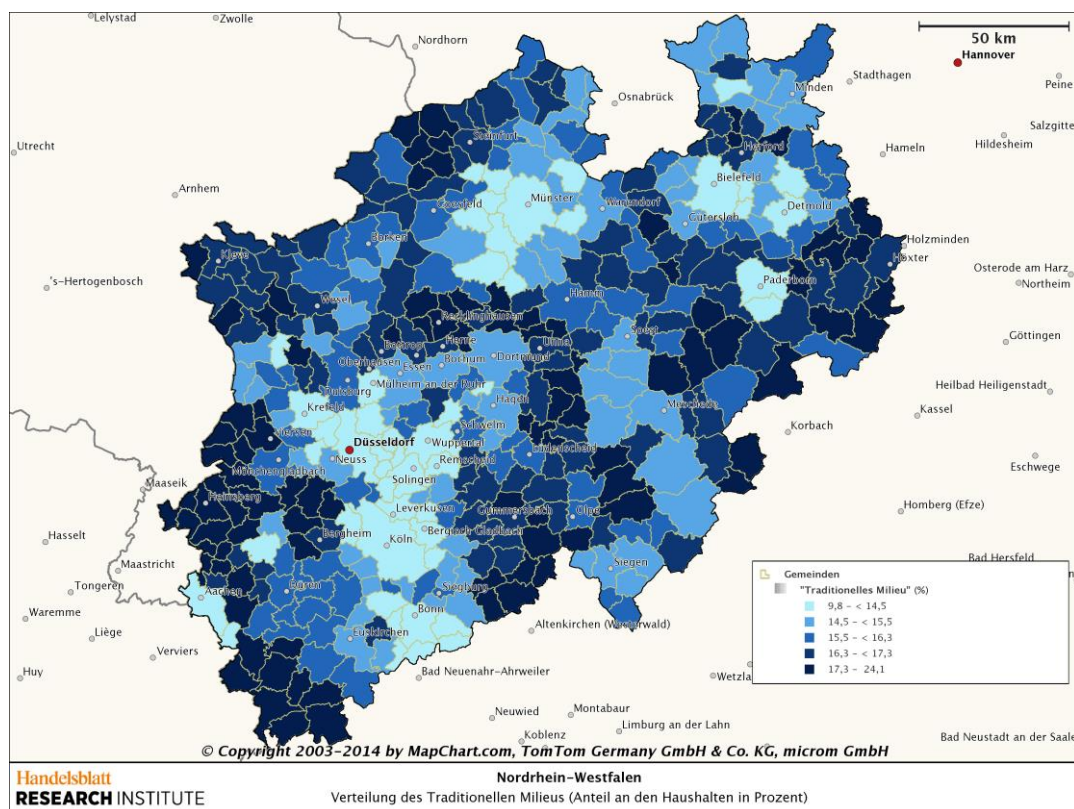


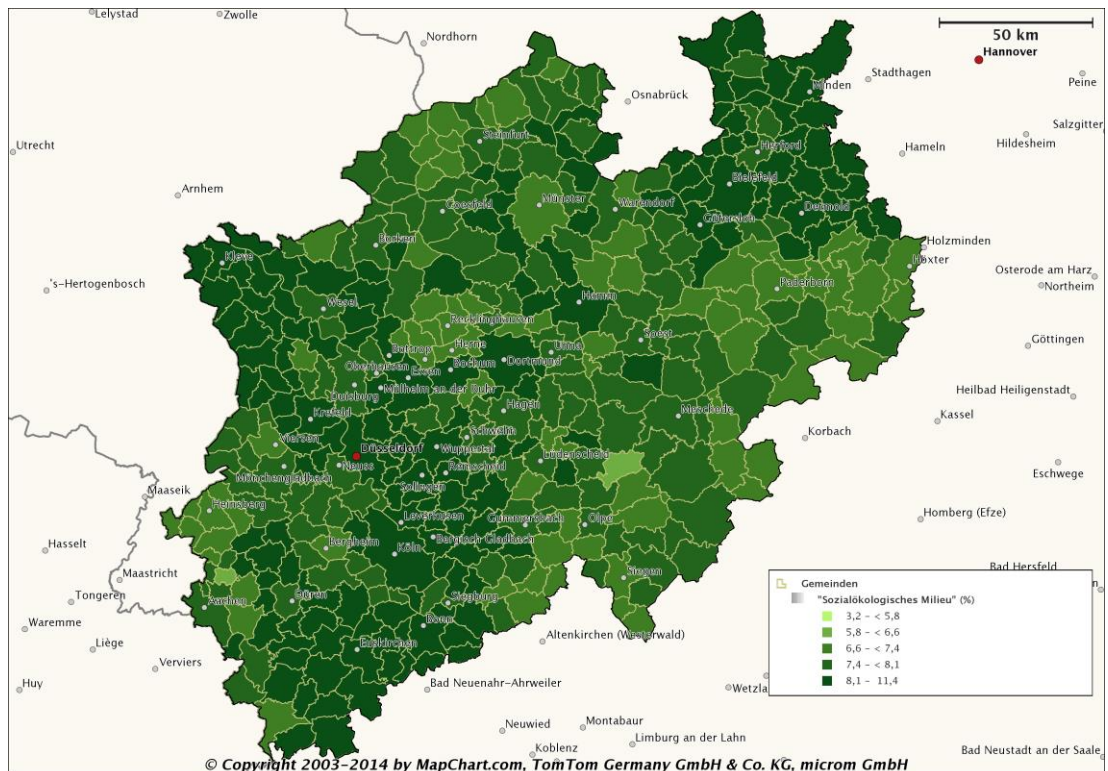
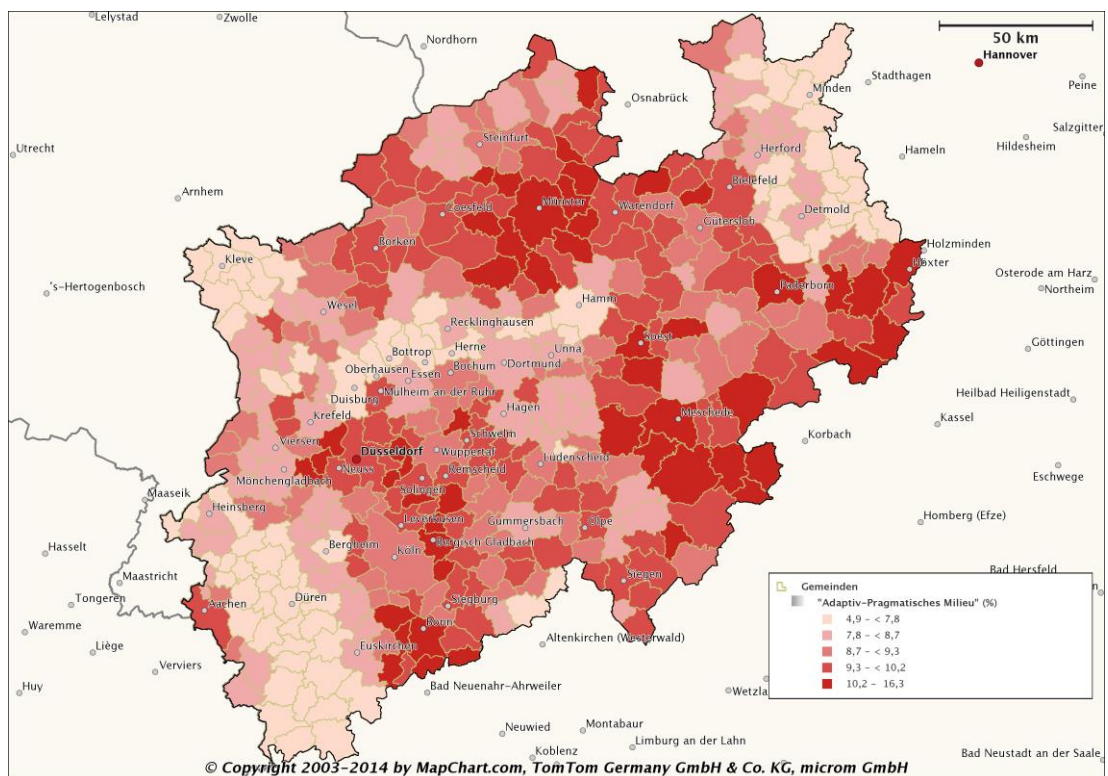




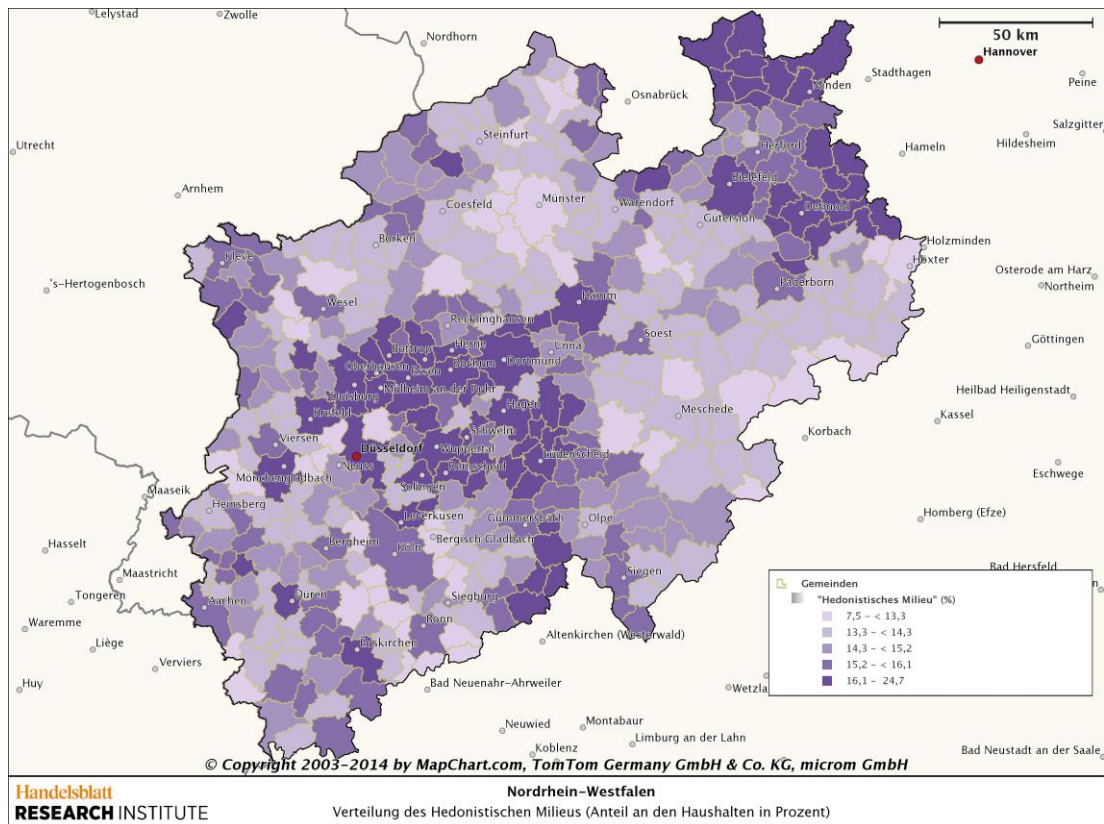


## Nordrhein-Westfalen

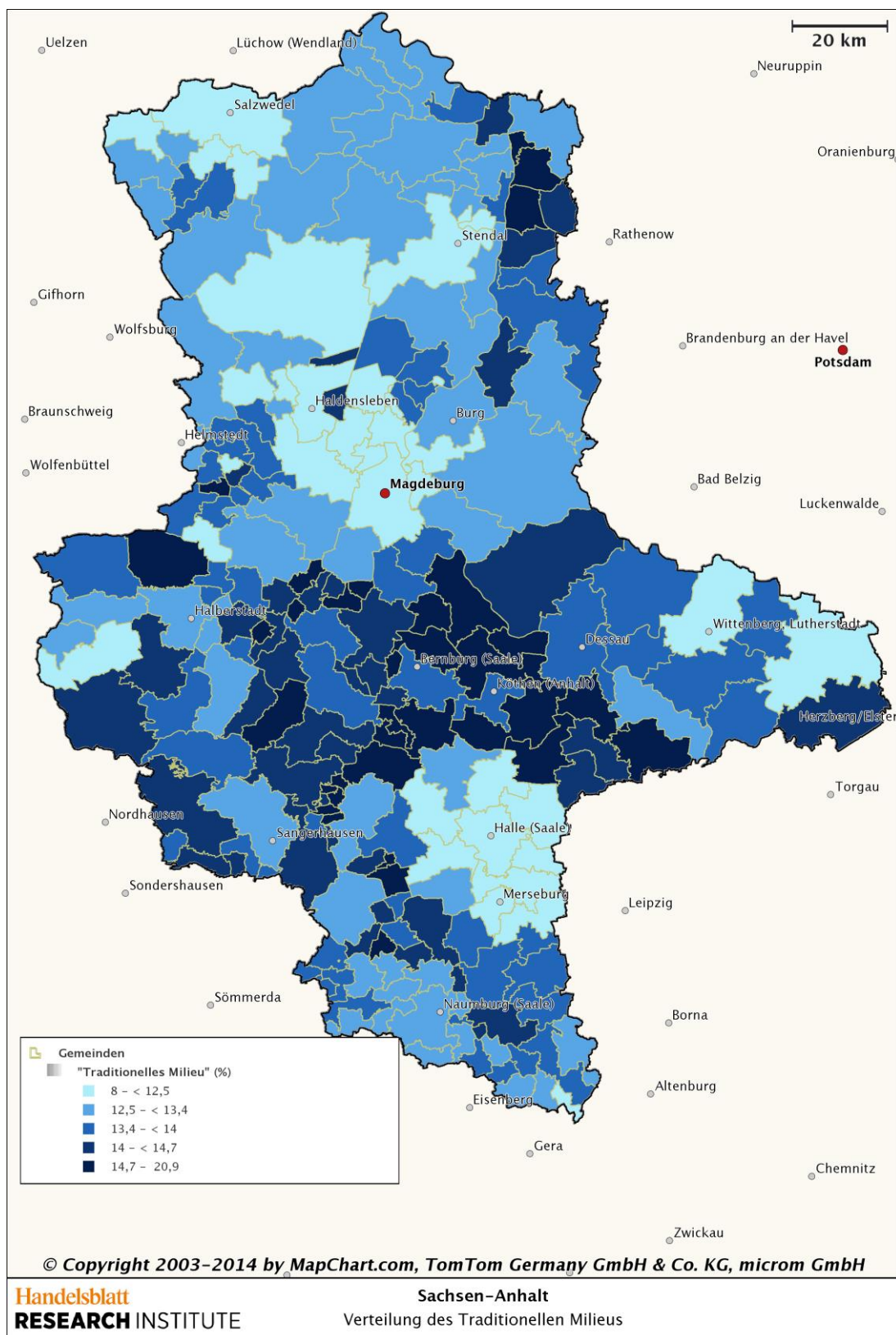


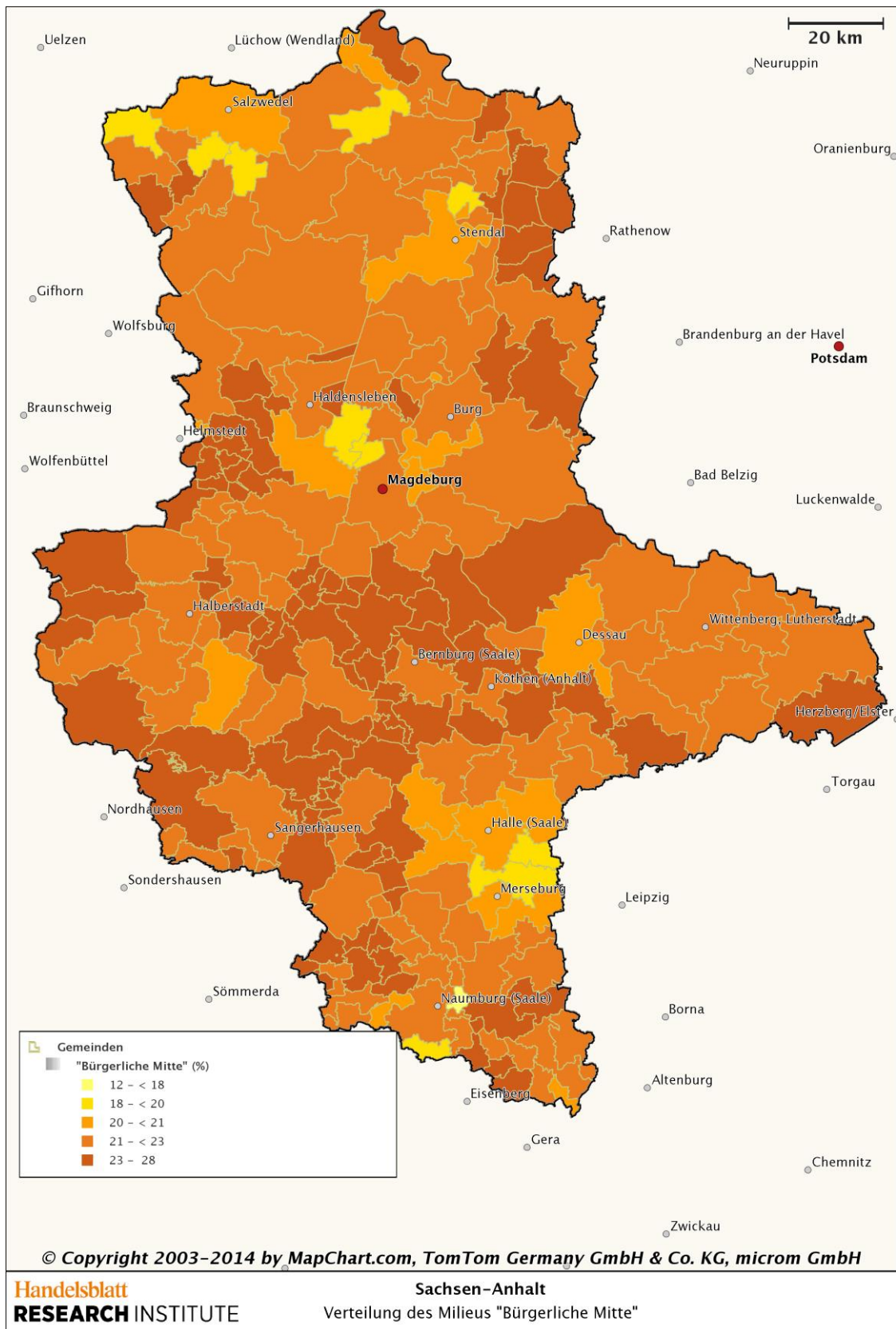
Handelsblatt  
RESEARCH INSTITUTEHandelsblatt  
RESEARCH INSTITUTE



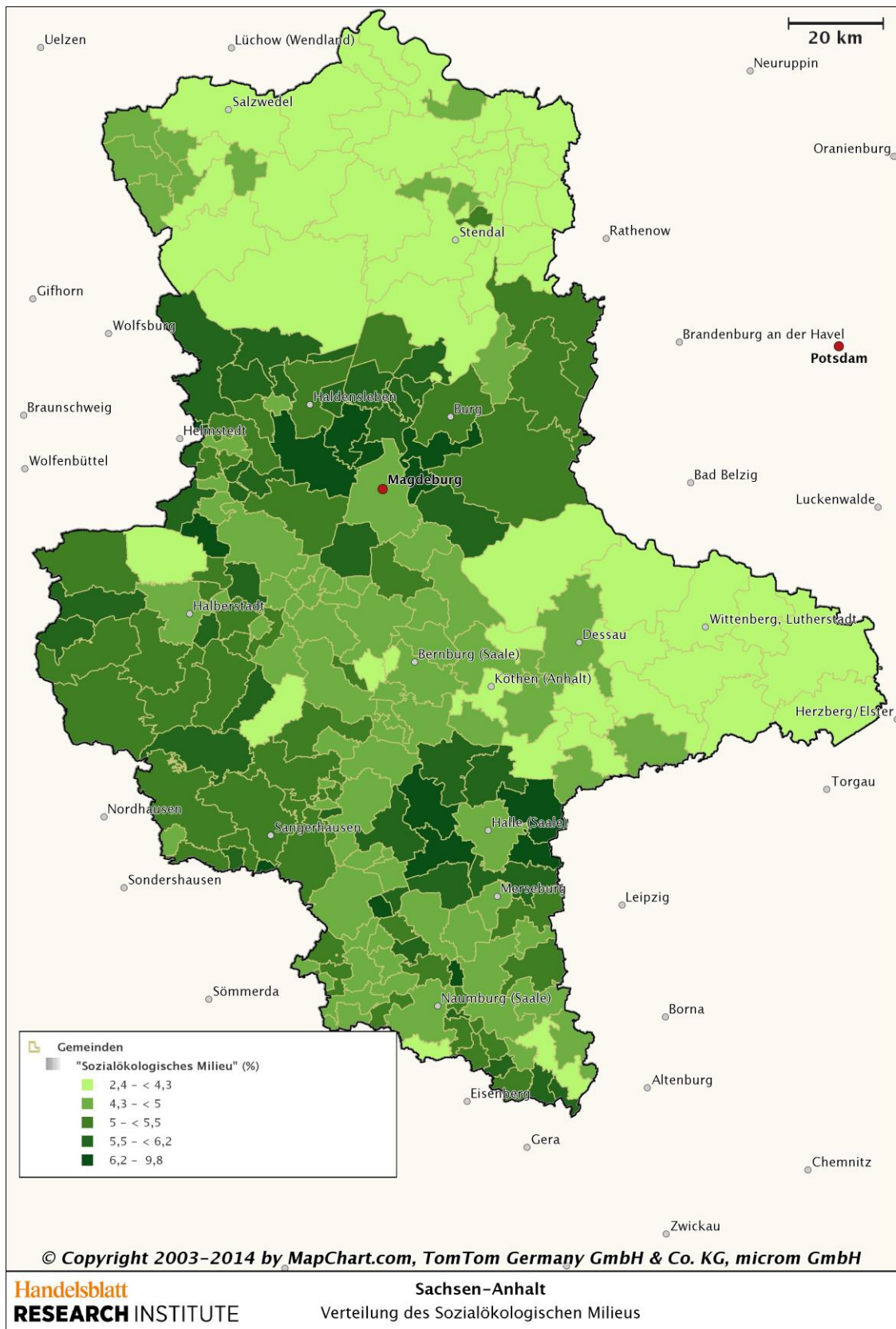


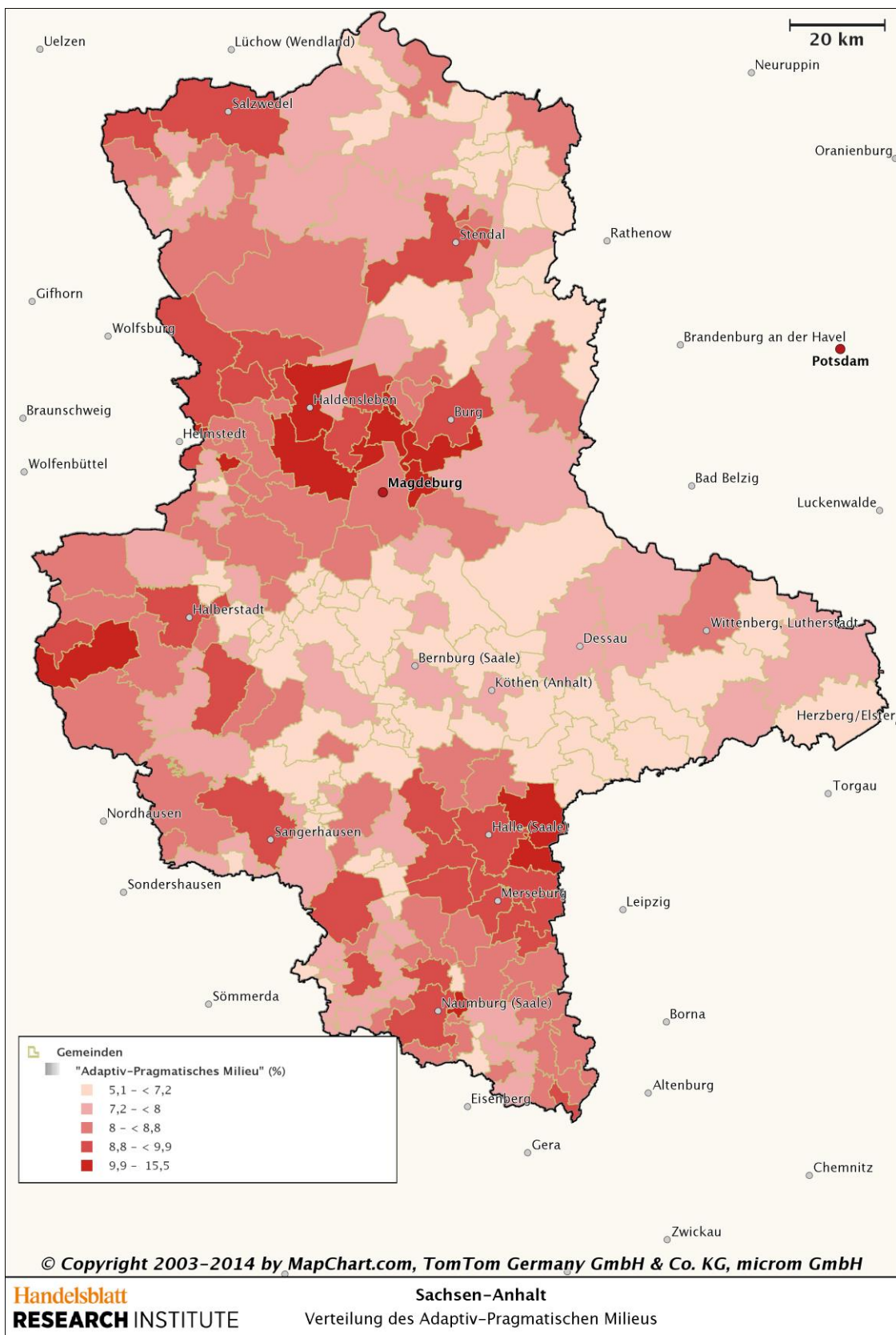
## Sachsen-Anhalt



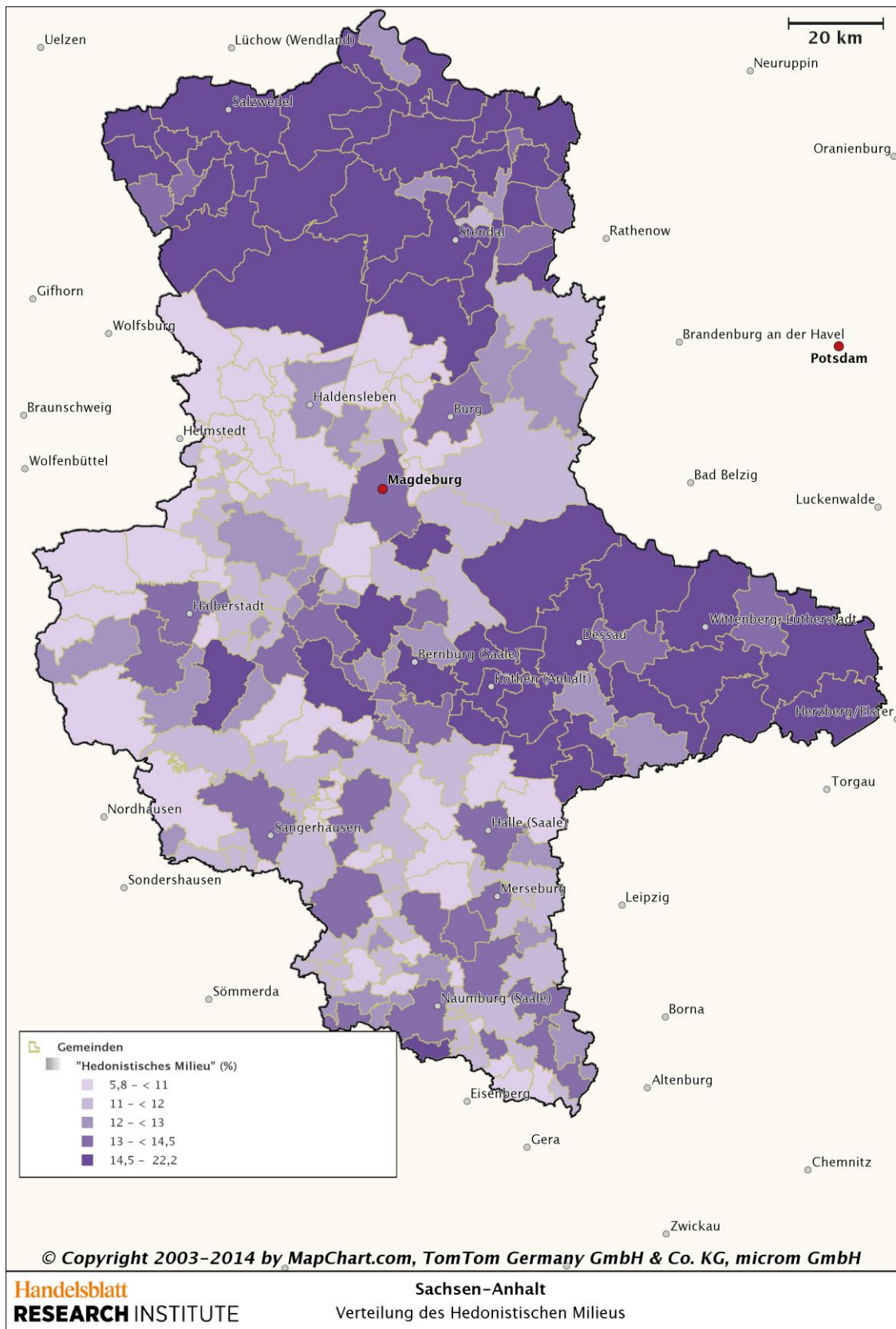




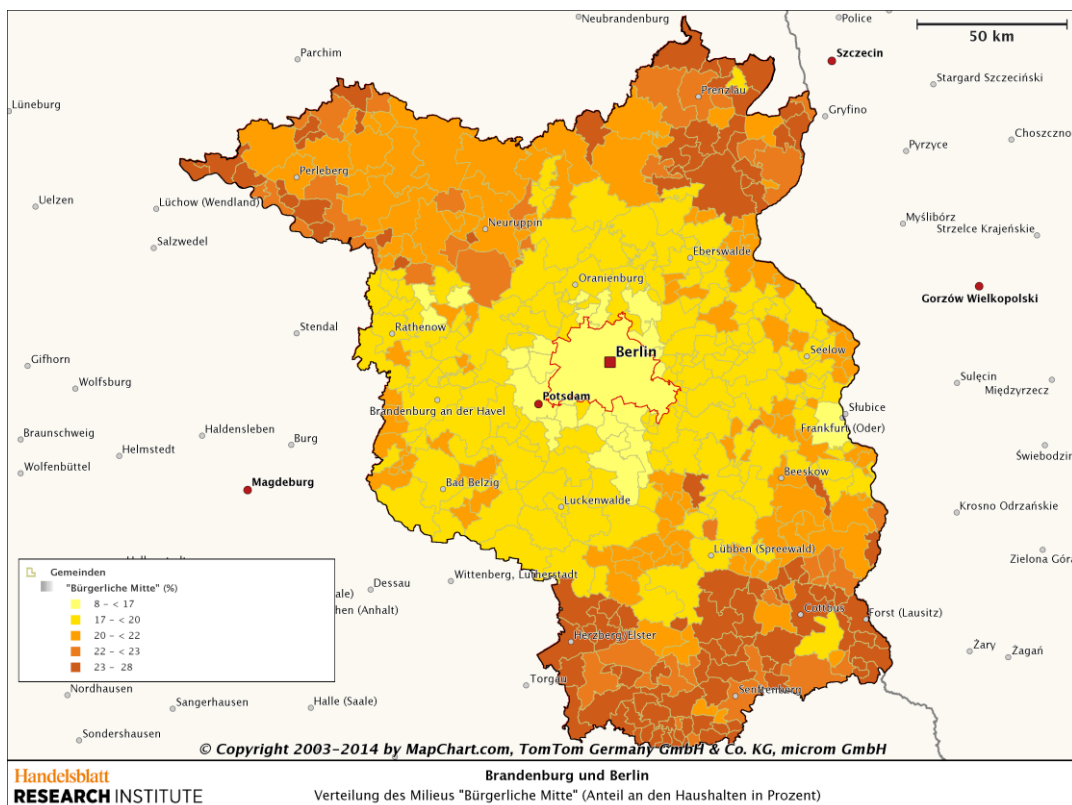
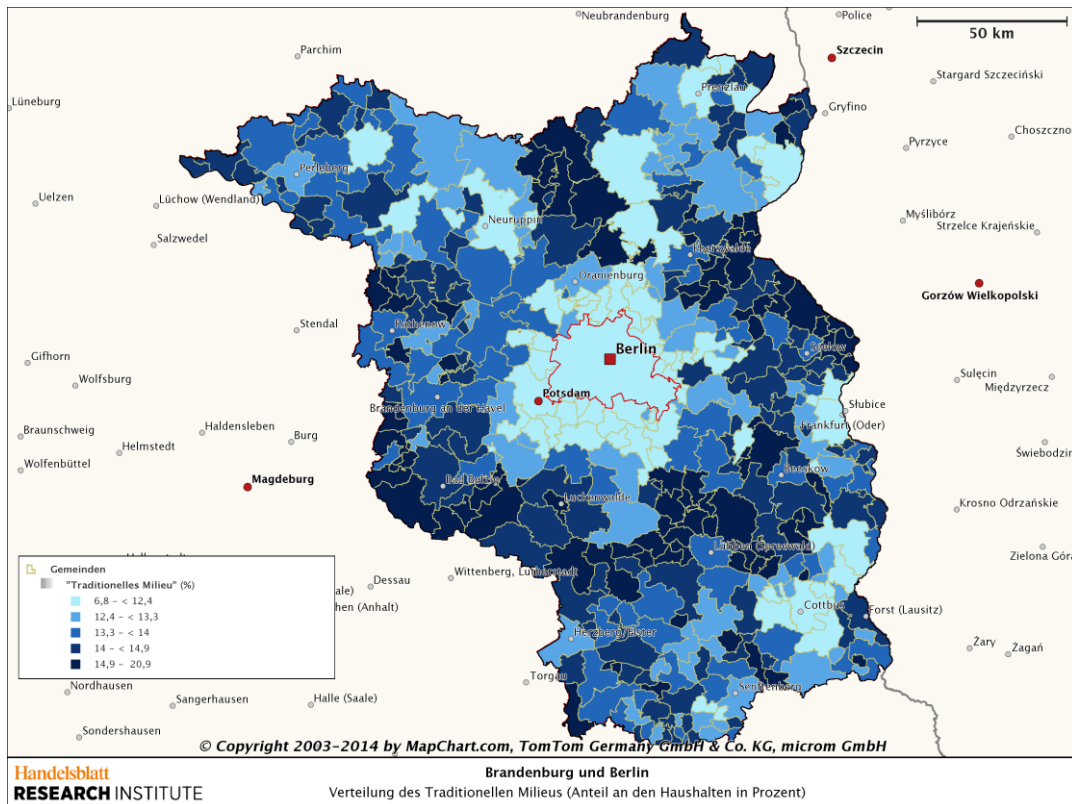


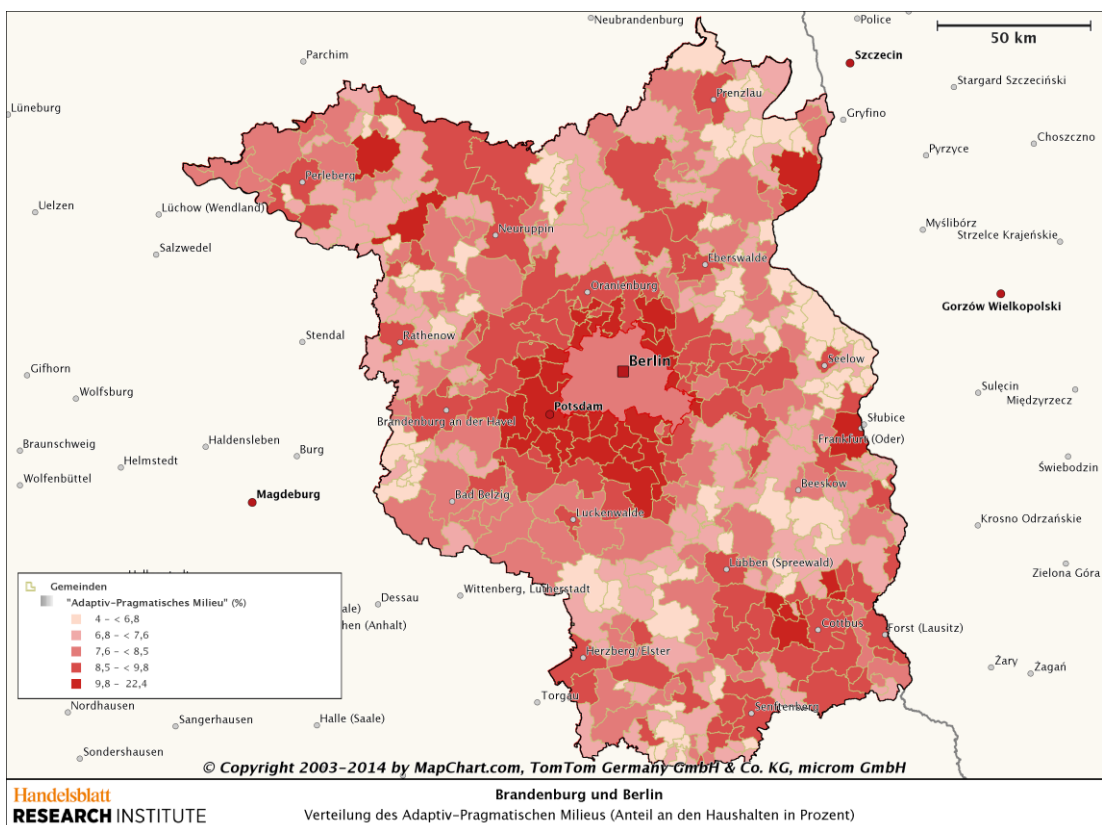
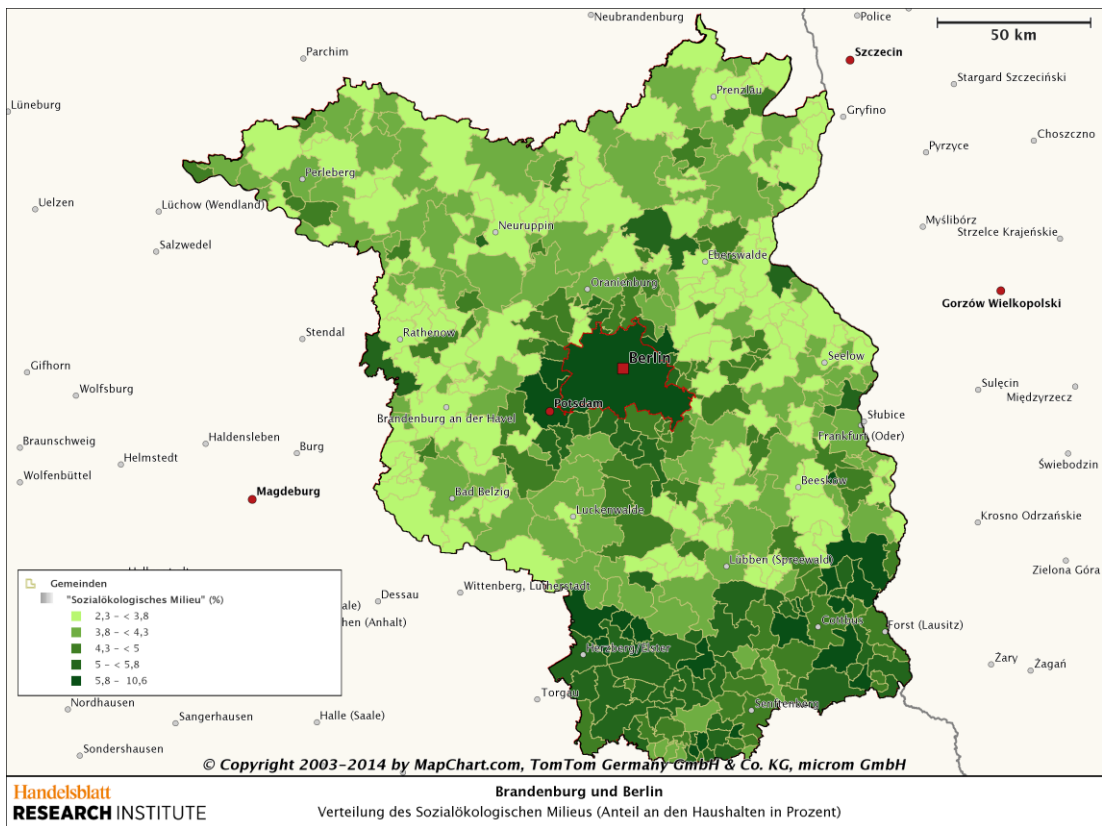


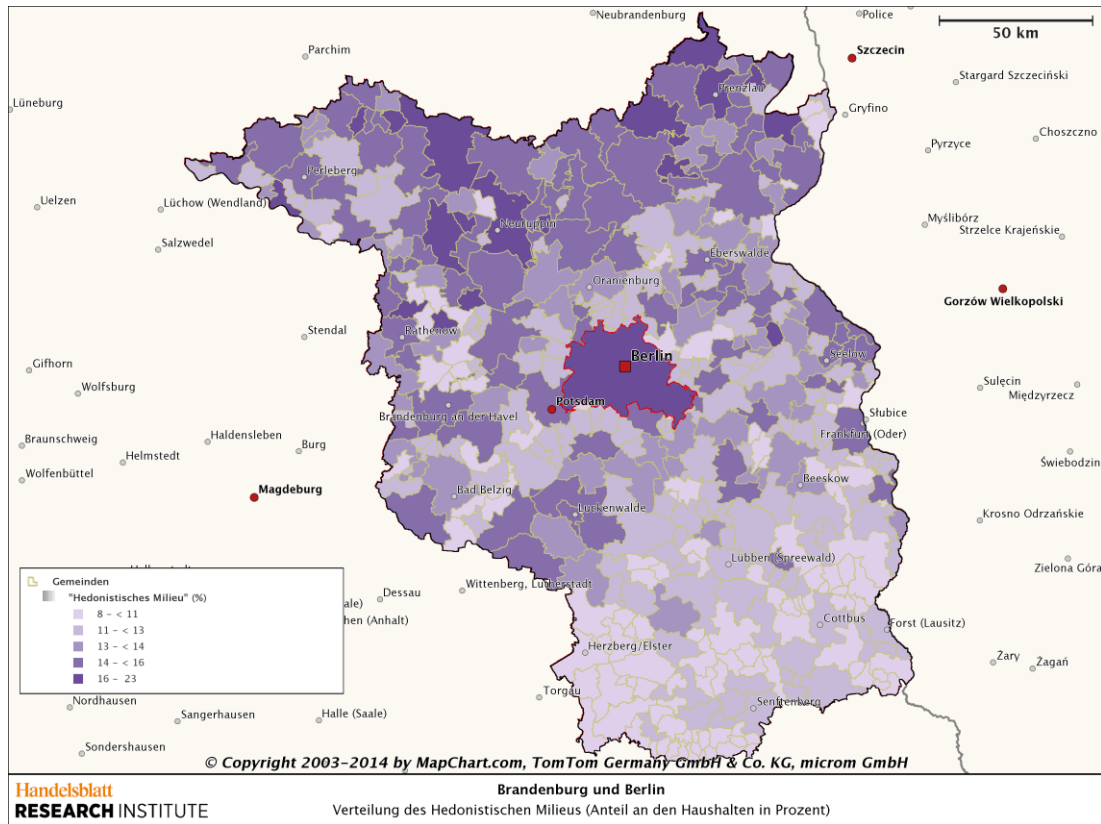




## Brandenburg und Berlin

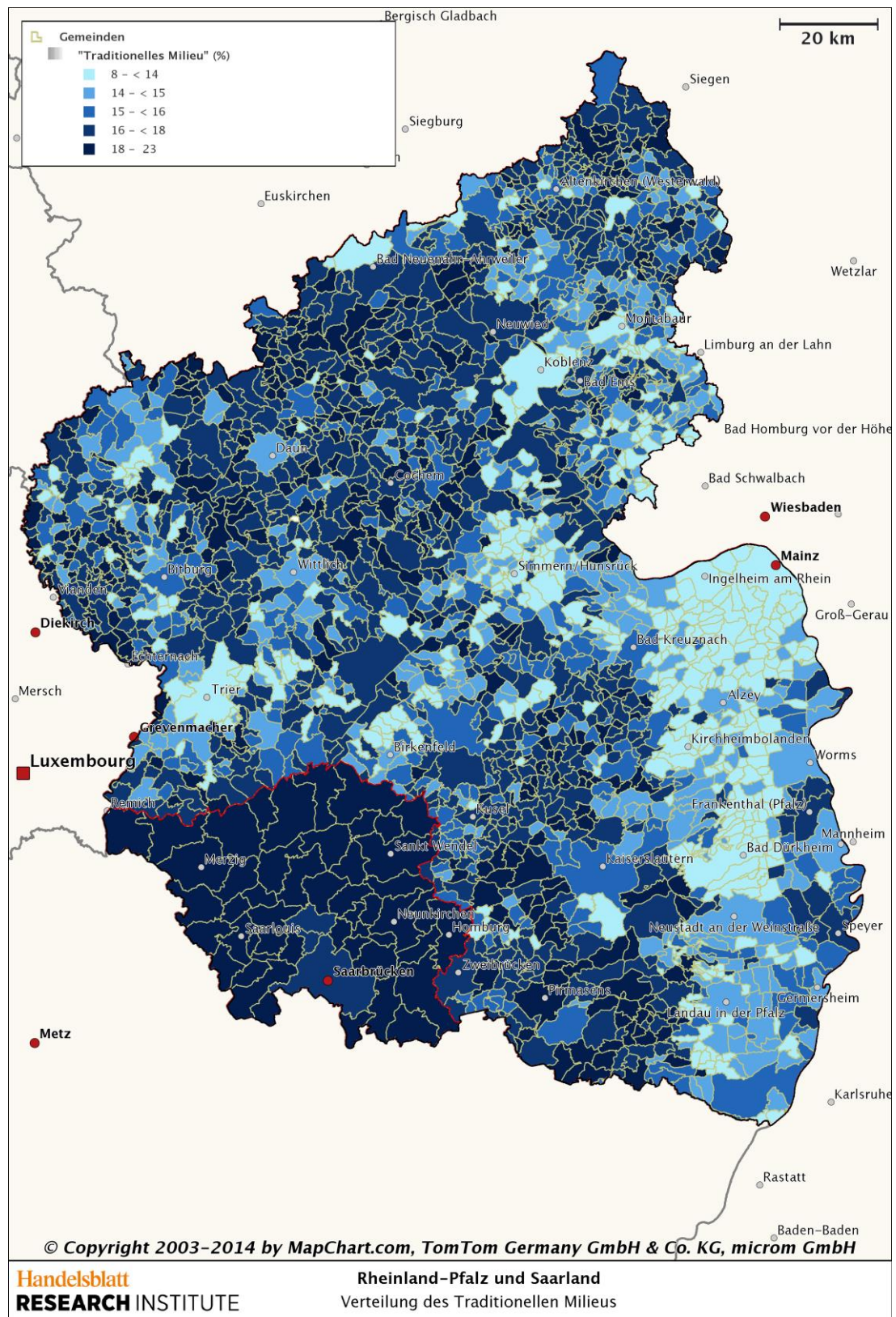




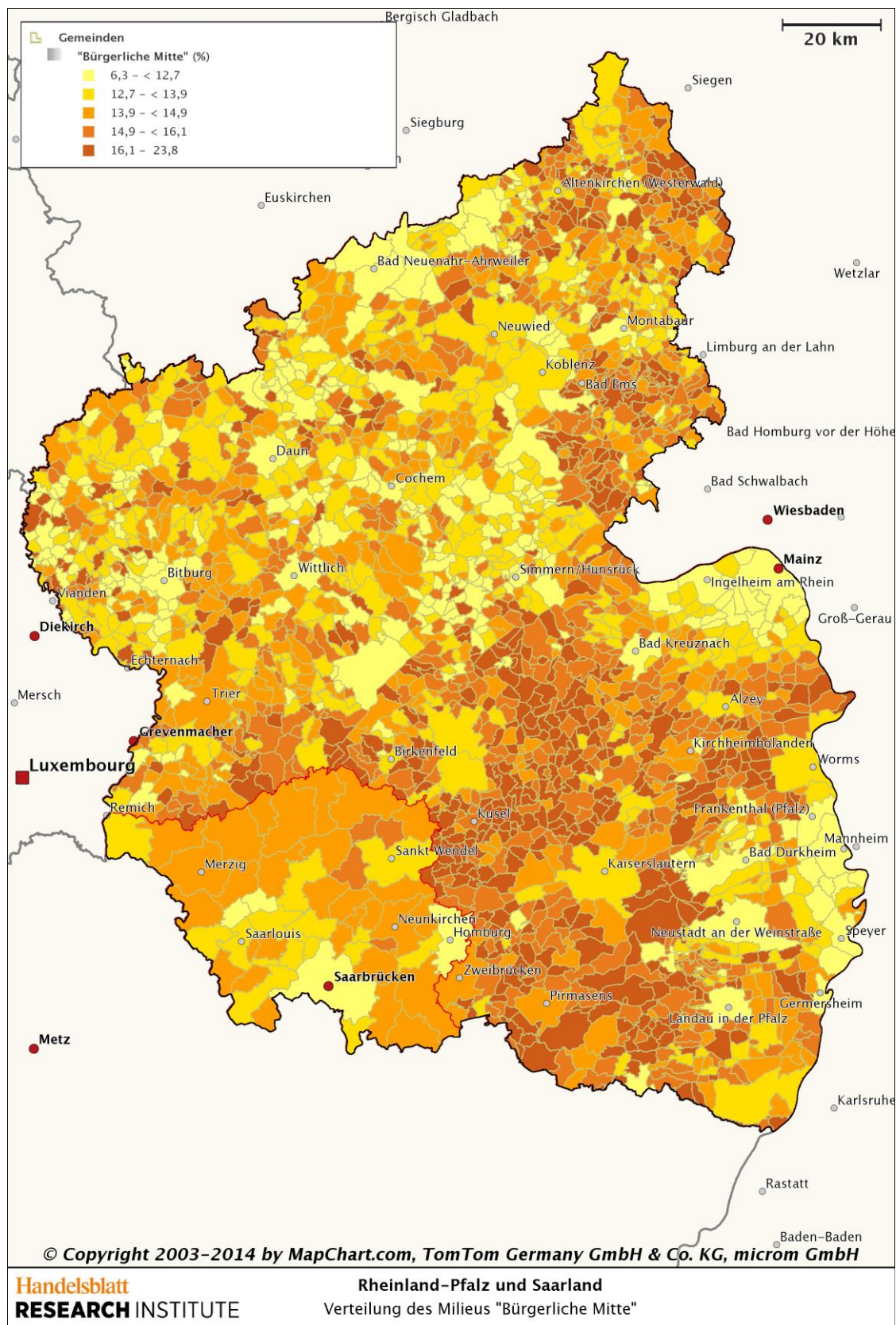


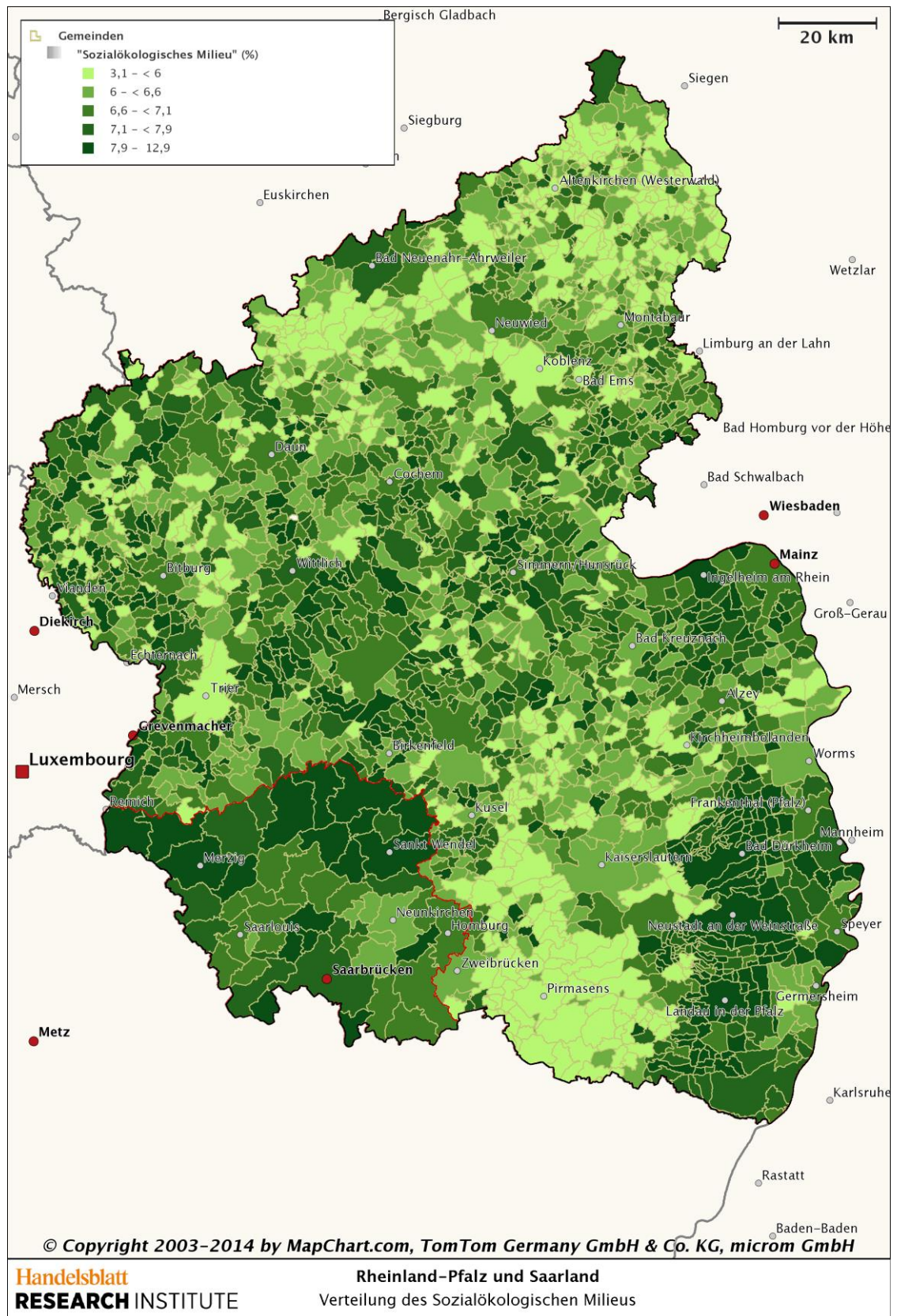


## Rheinland-Pfalz und Saarland

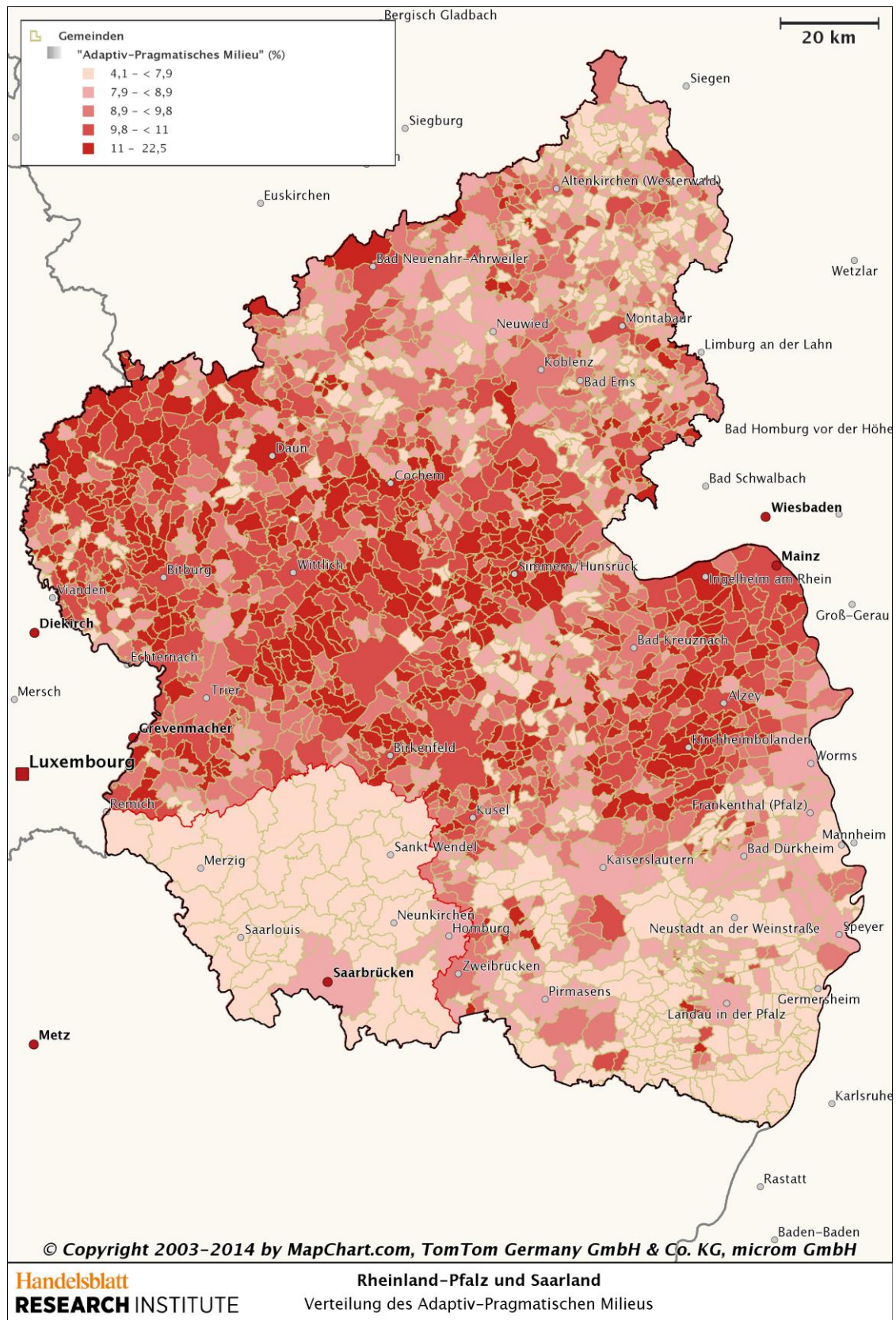


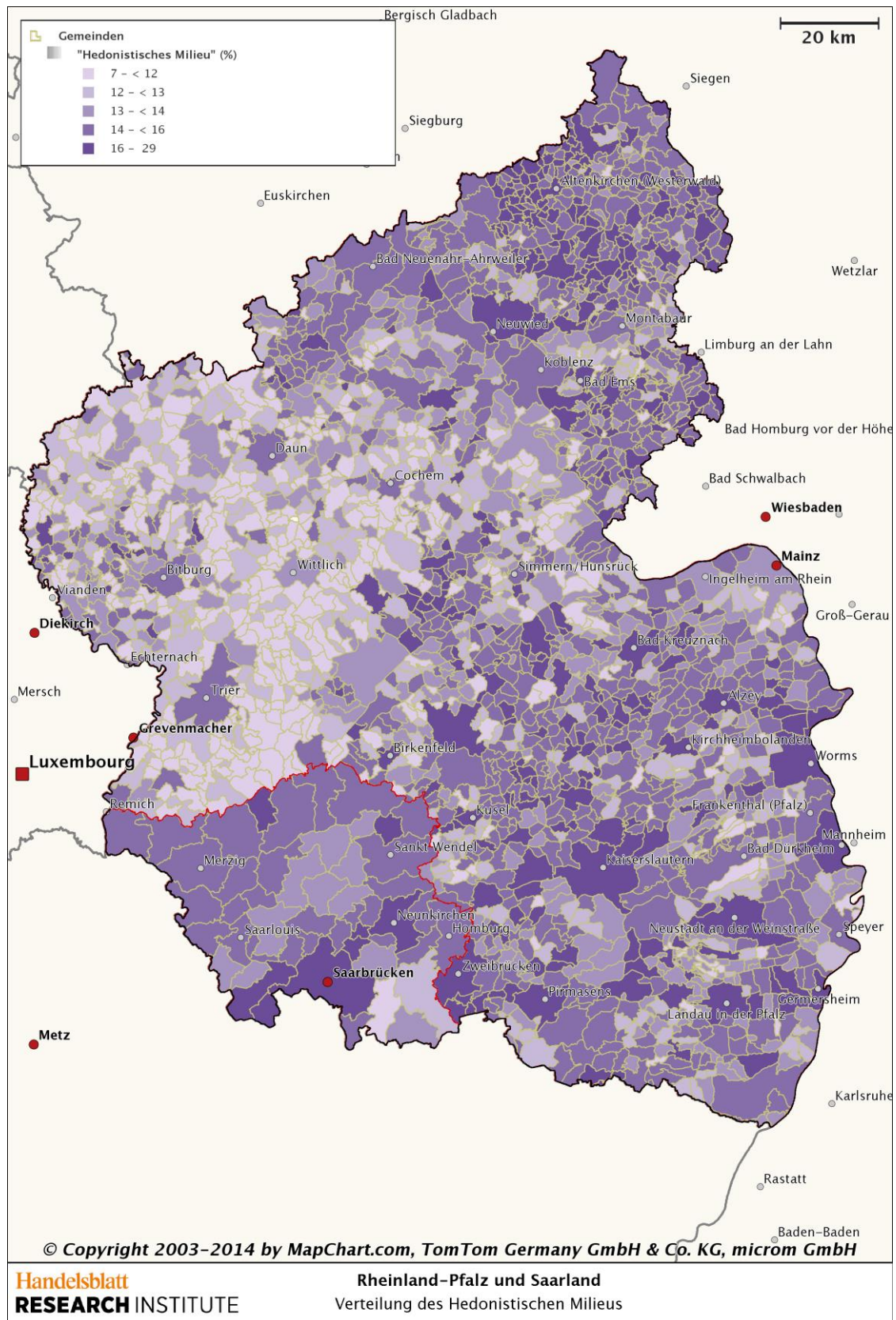






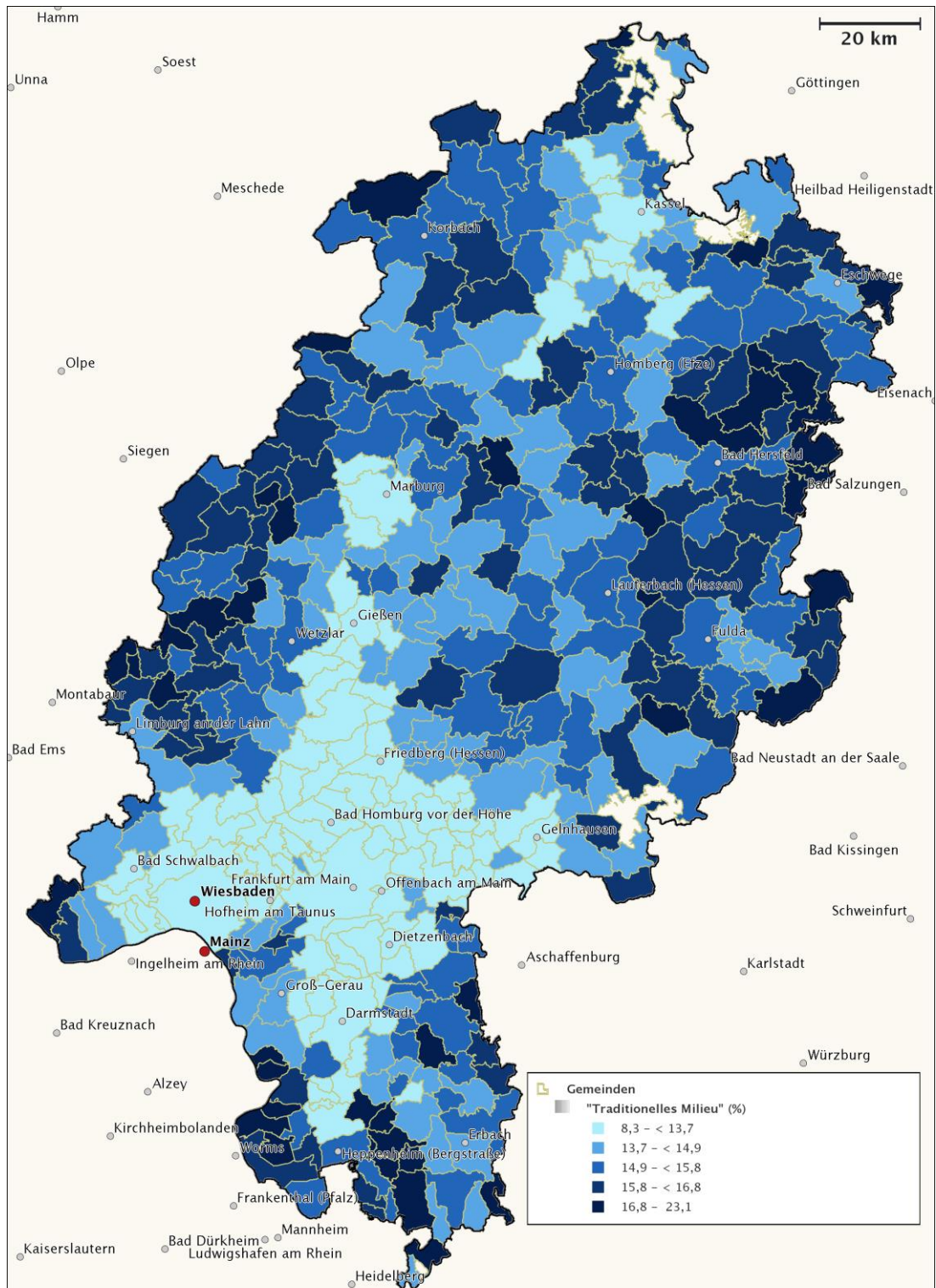






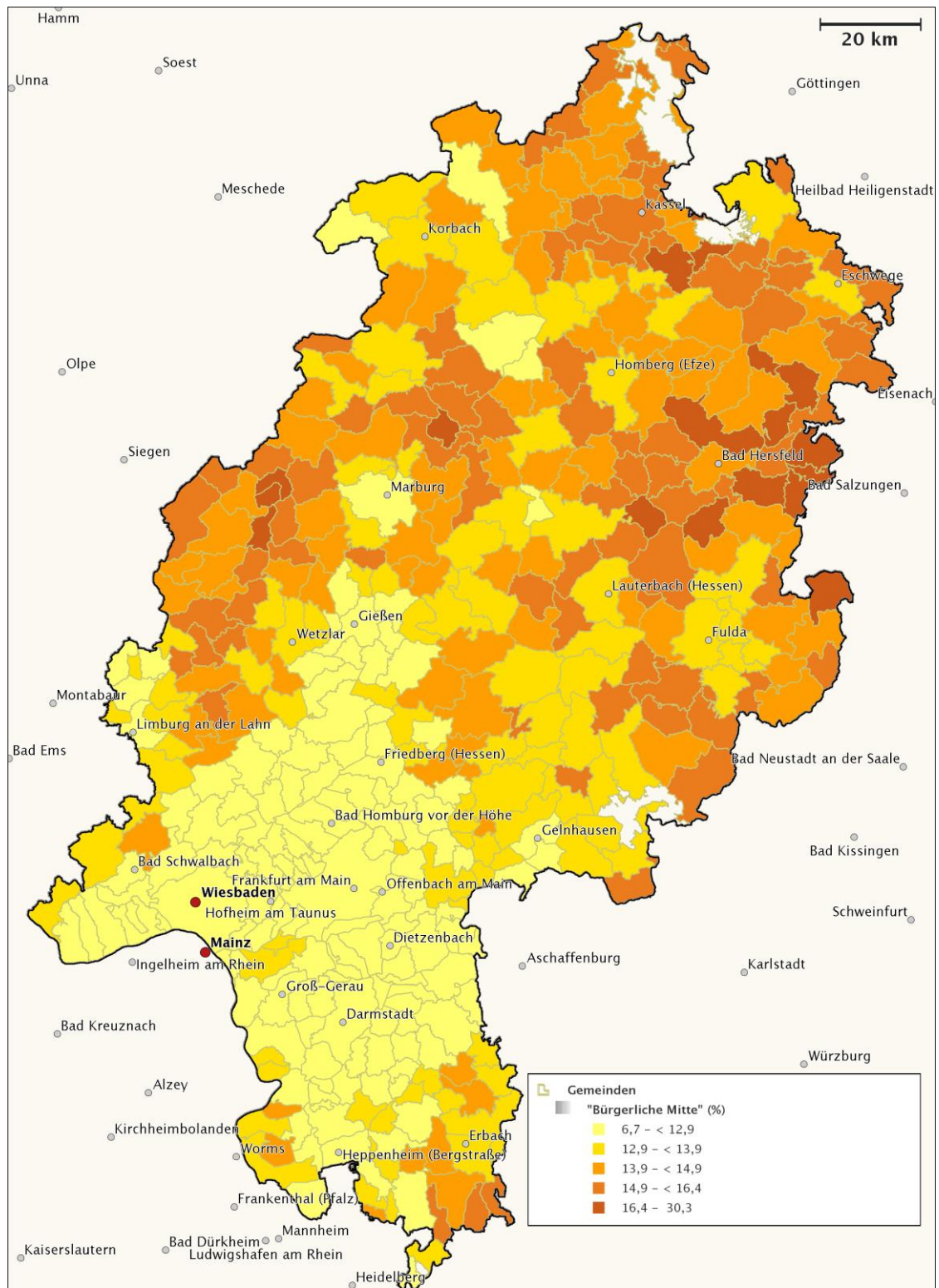


## Hessen

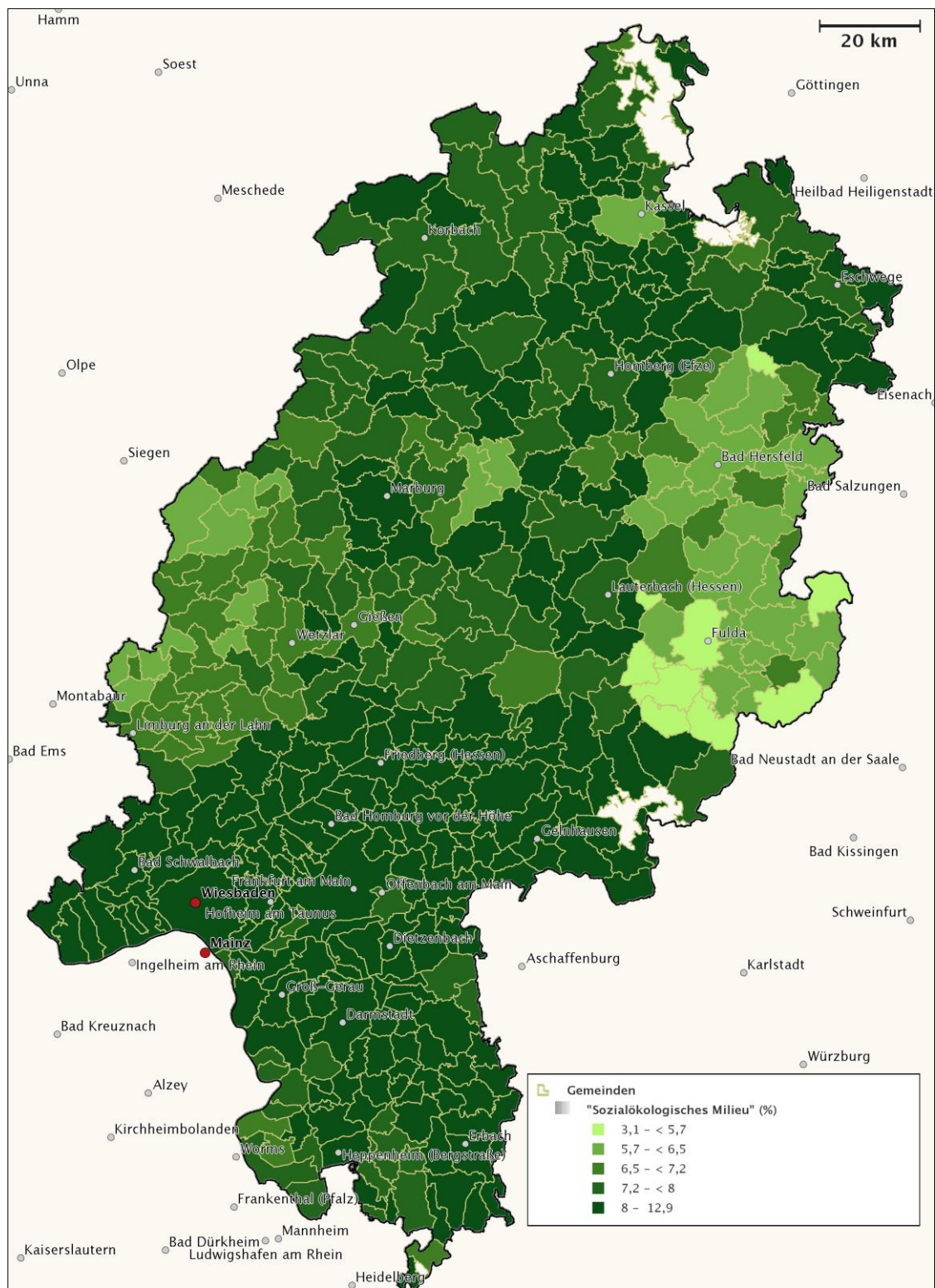


© Copyright 2003-2014 by MapChart.com, TomTom Germany GmbH & Co. KG, microm GmbH



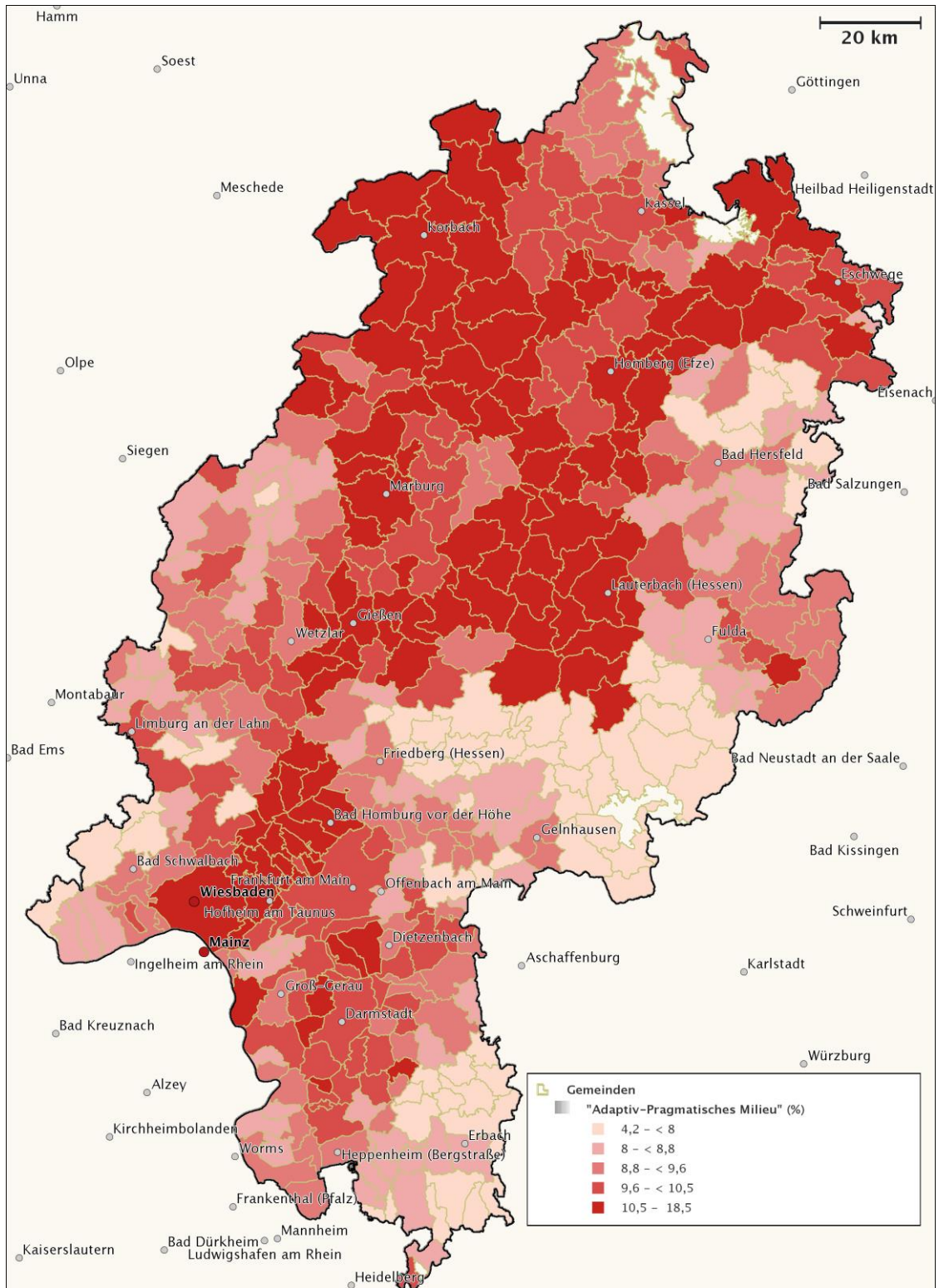


© Copyright 2003-2014 by MapChart.com, TomTom Germany GmbH &amp; Co. KG, microm GmbH

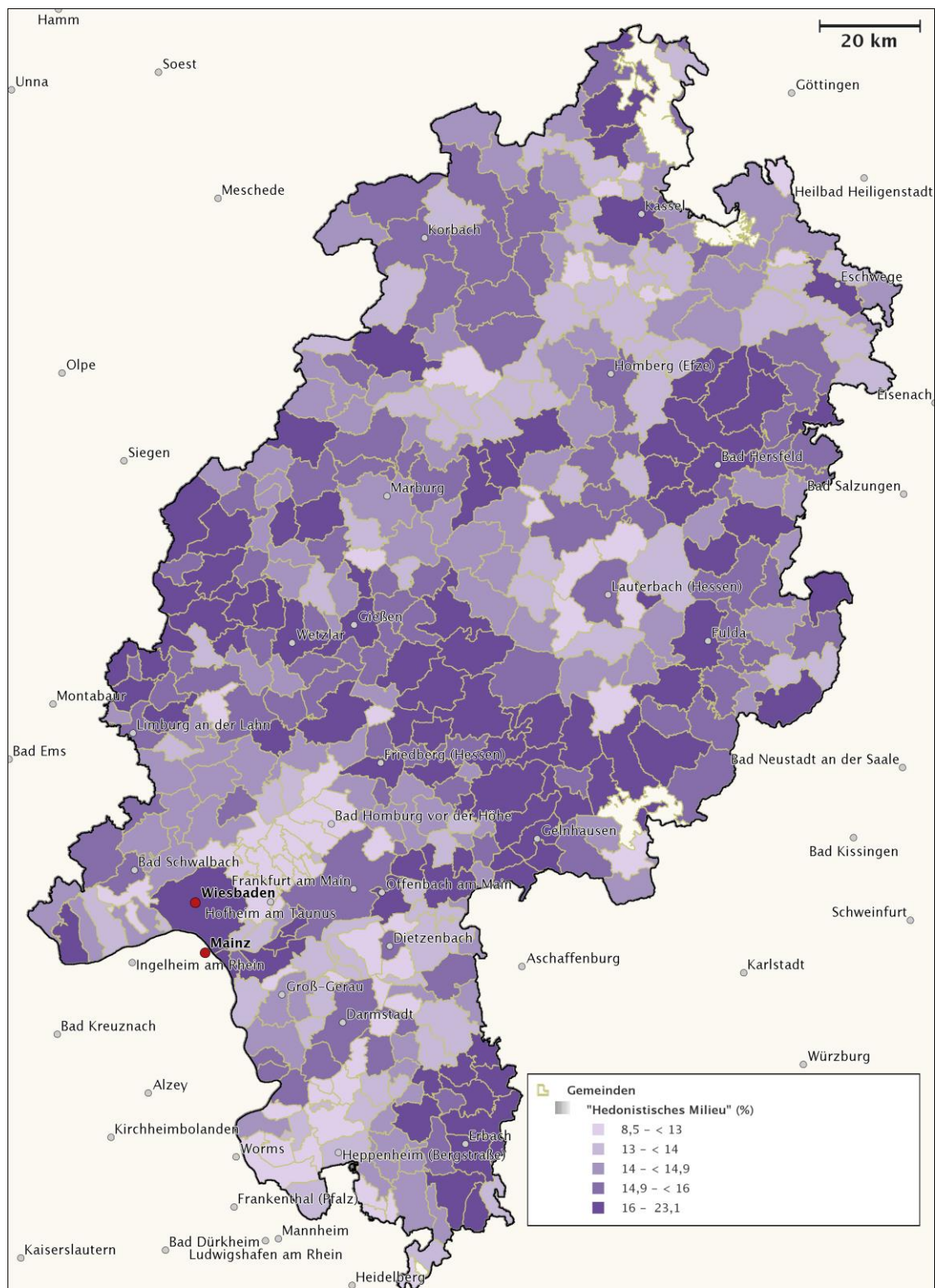


© Copyright 2003-2014 by MapChart.com, TomTom Germany GmbH & Co. KG, microm GmbH





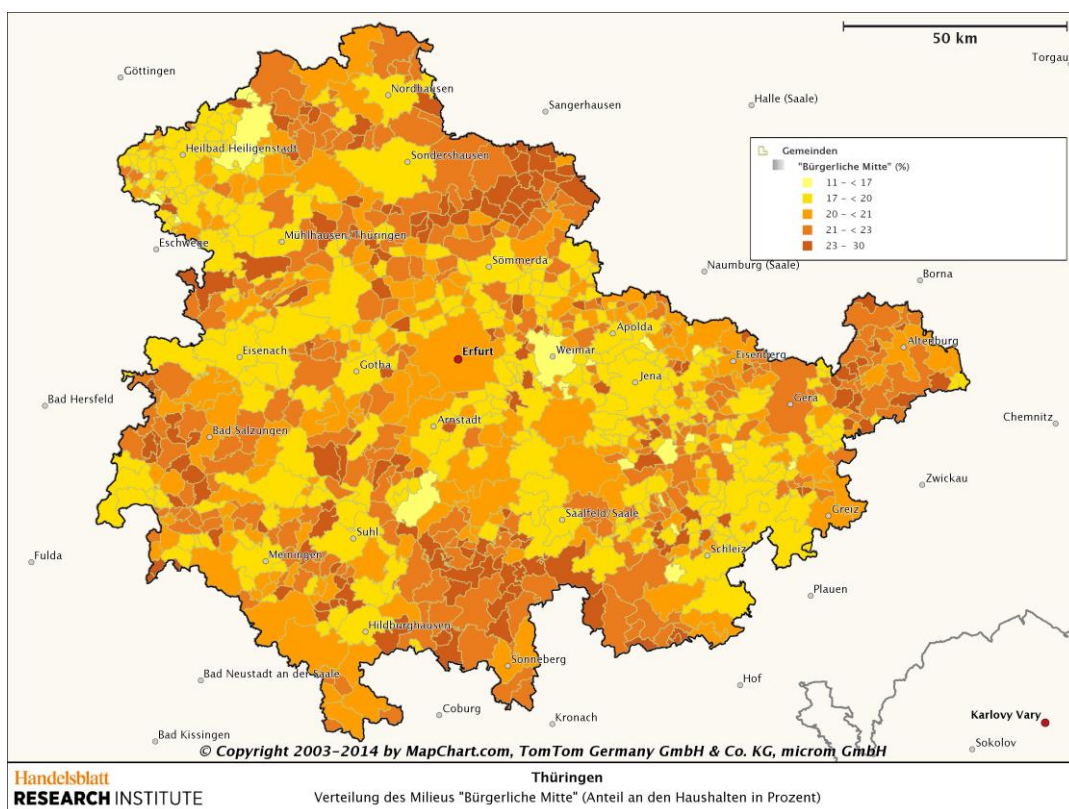
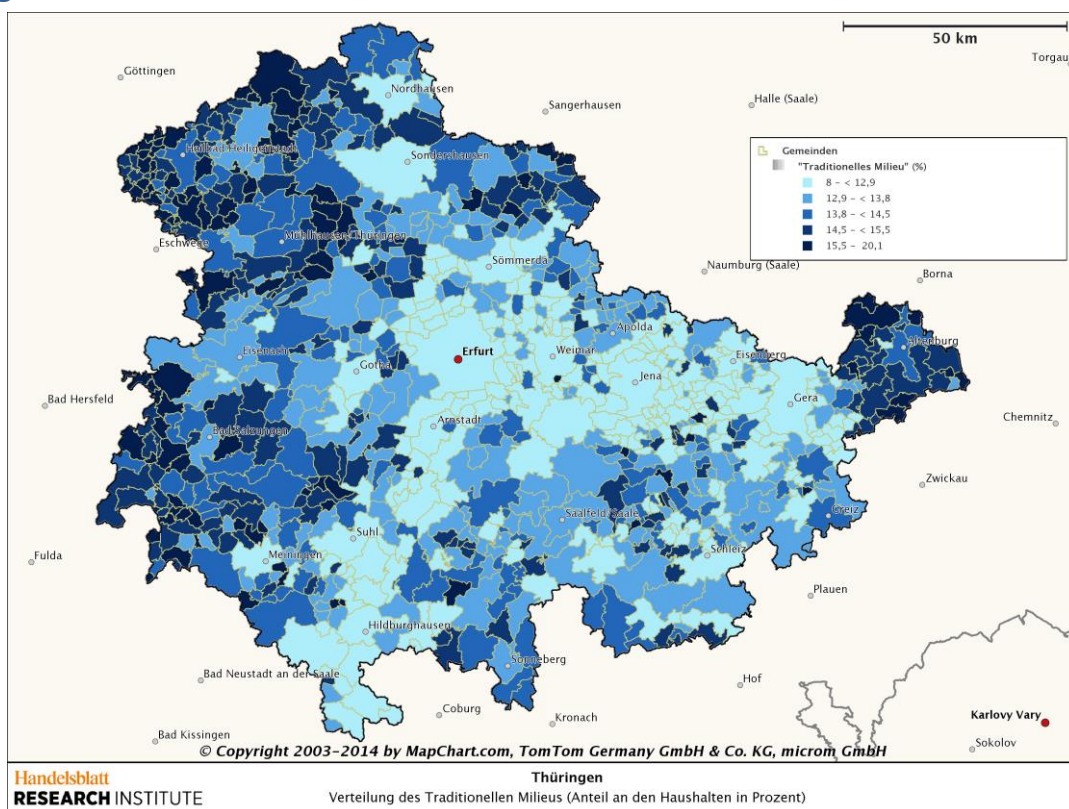
© Copyright 2003-2014 by MapChart.com, TomTom Germany GmbH & Co. KG, microm GmbH



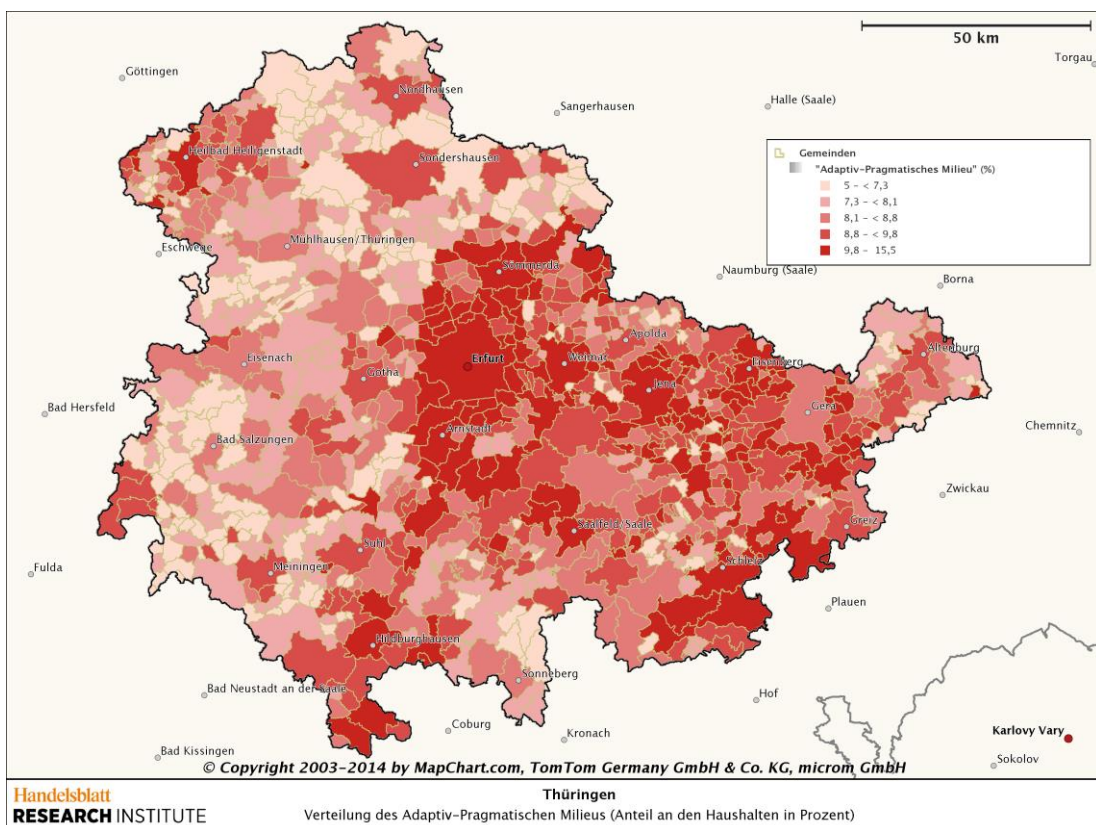
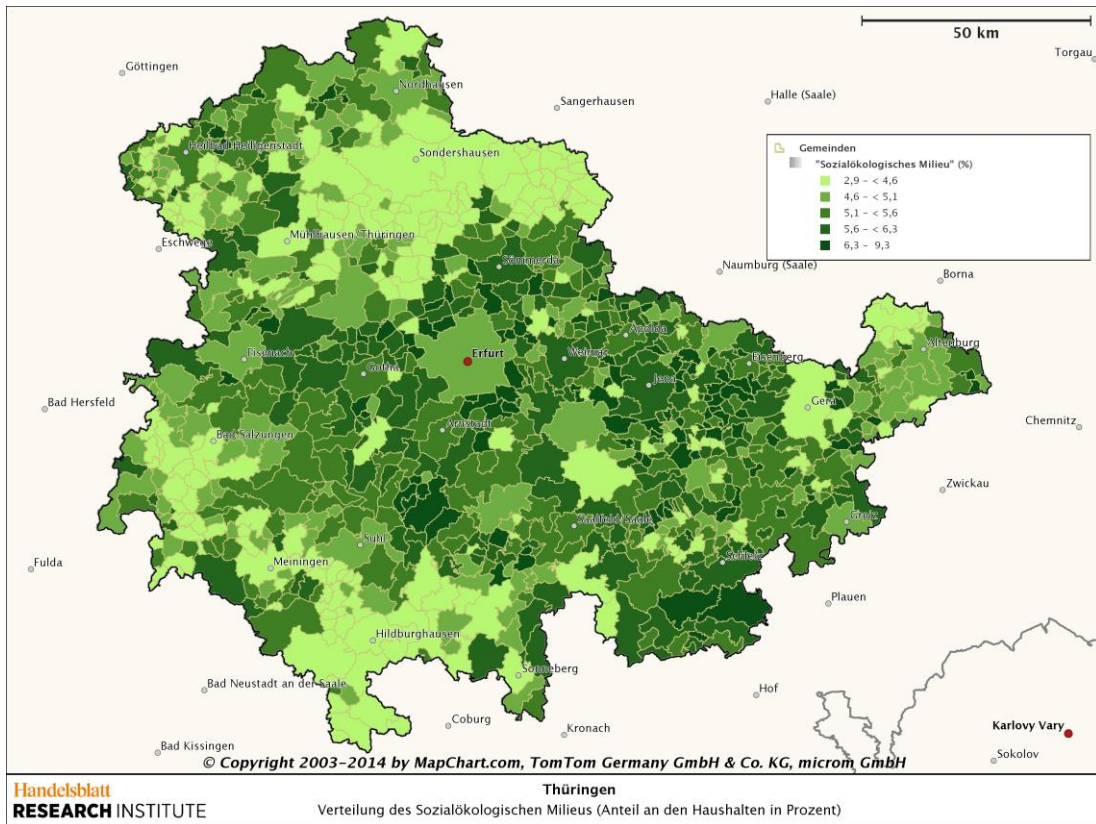
© Copyright 2003-2014 by MapChart.com, TomTom Germany GmbH & Co. KG, microm GmbH

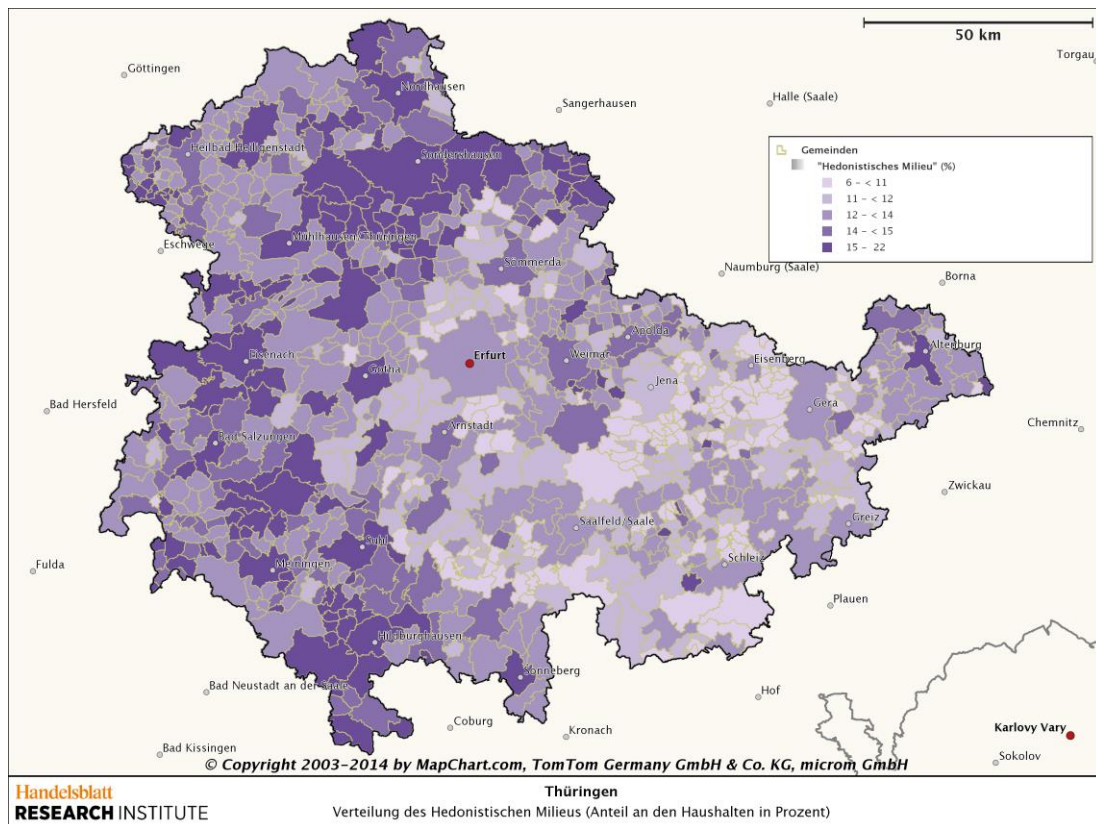


## Thüringen



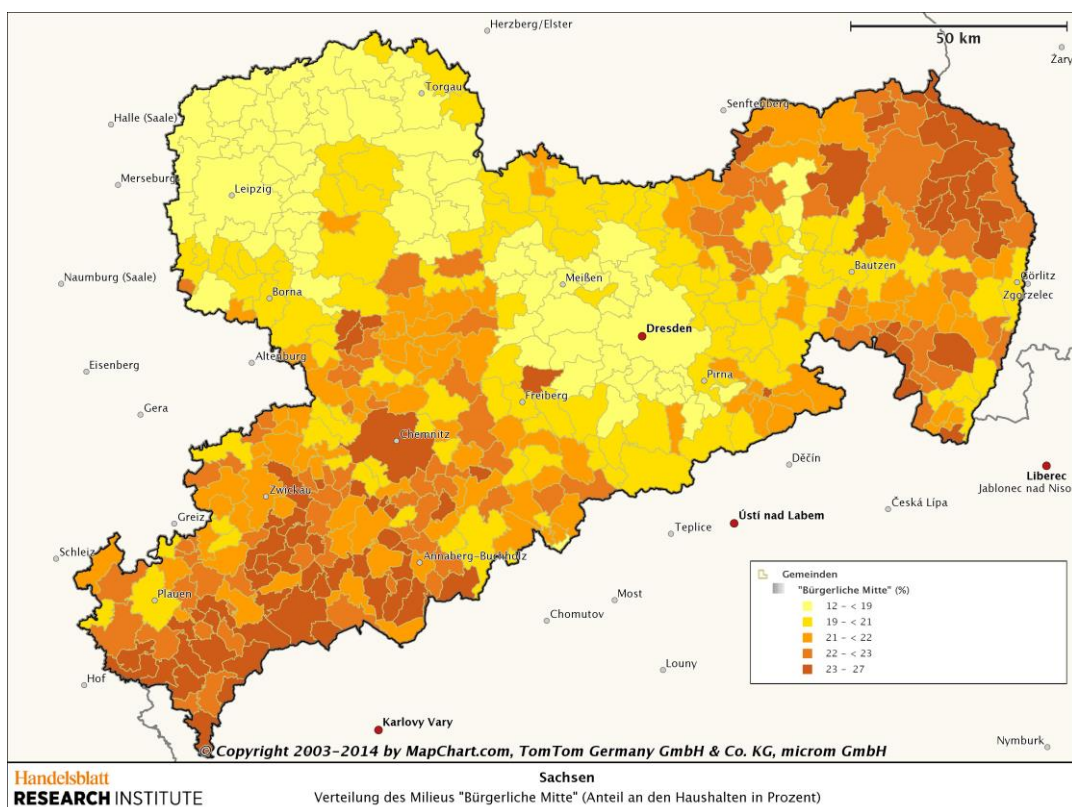
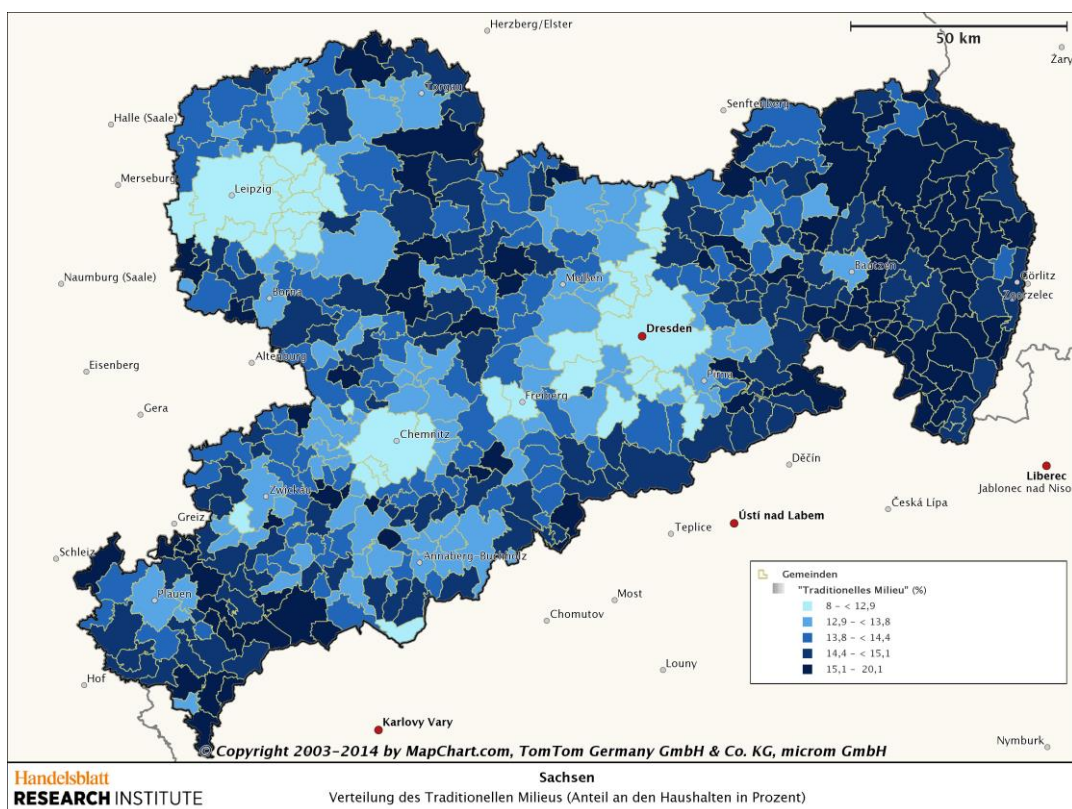


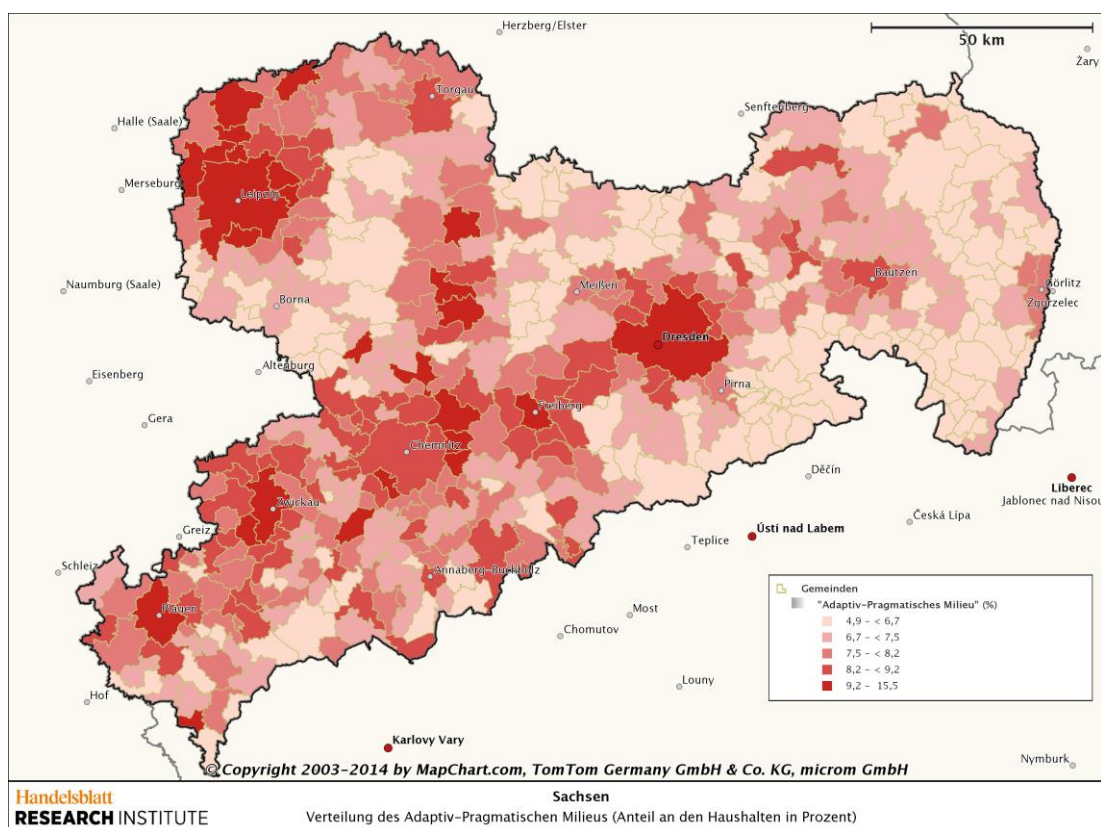
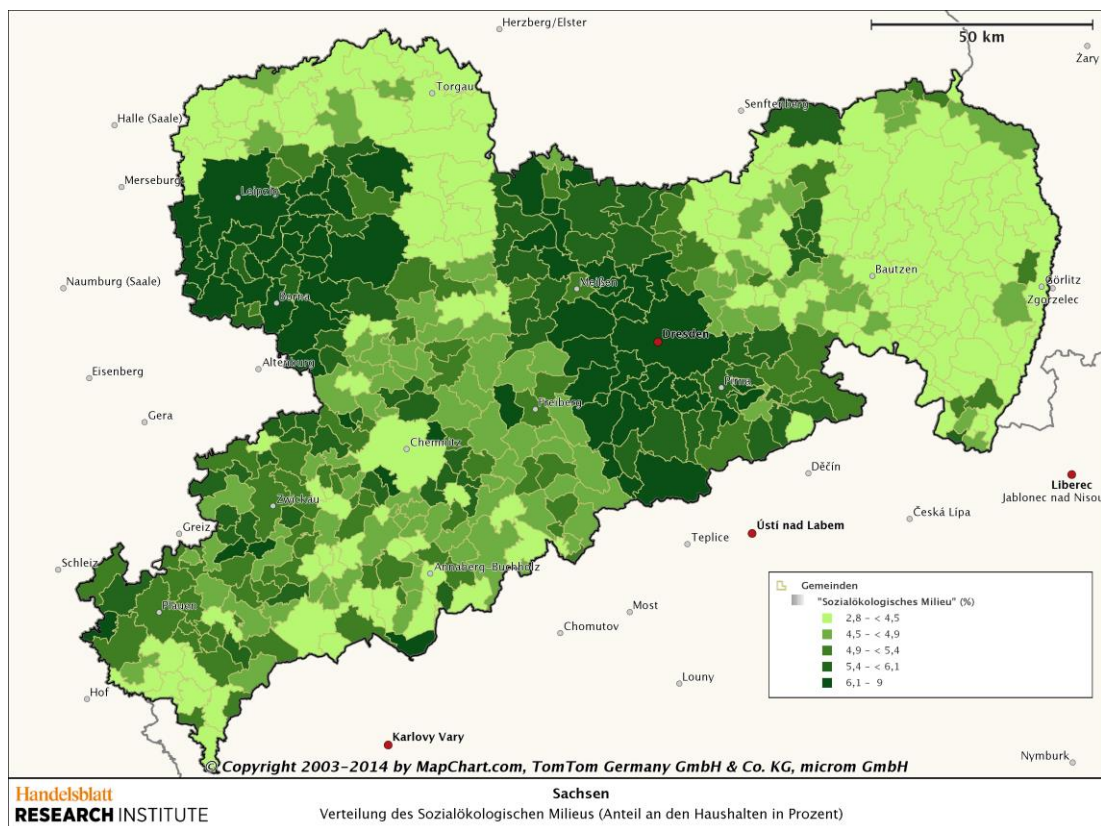




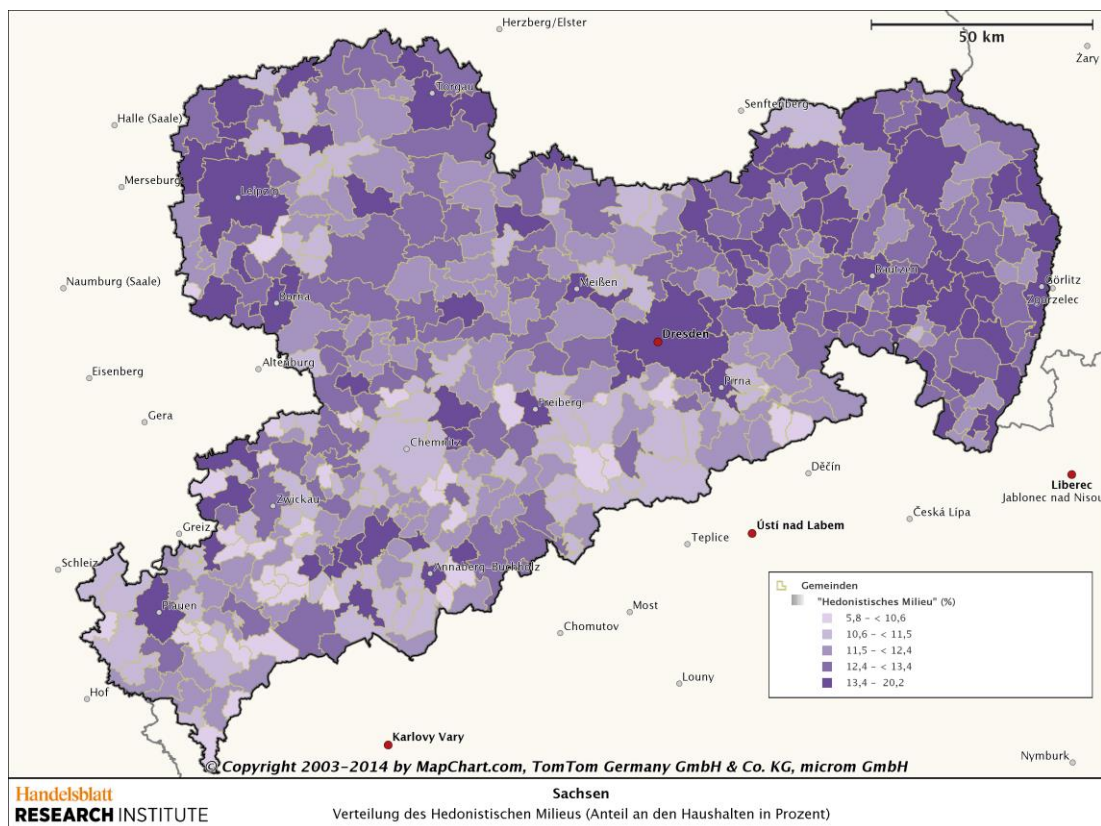


## Sachsen



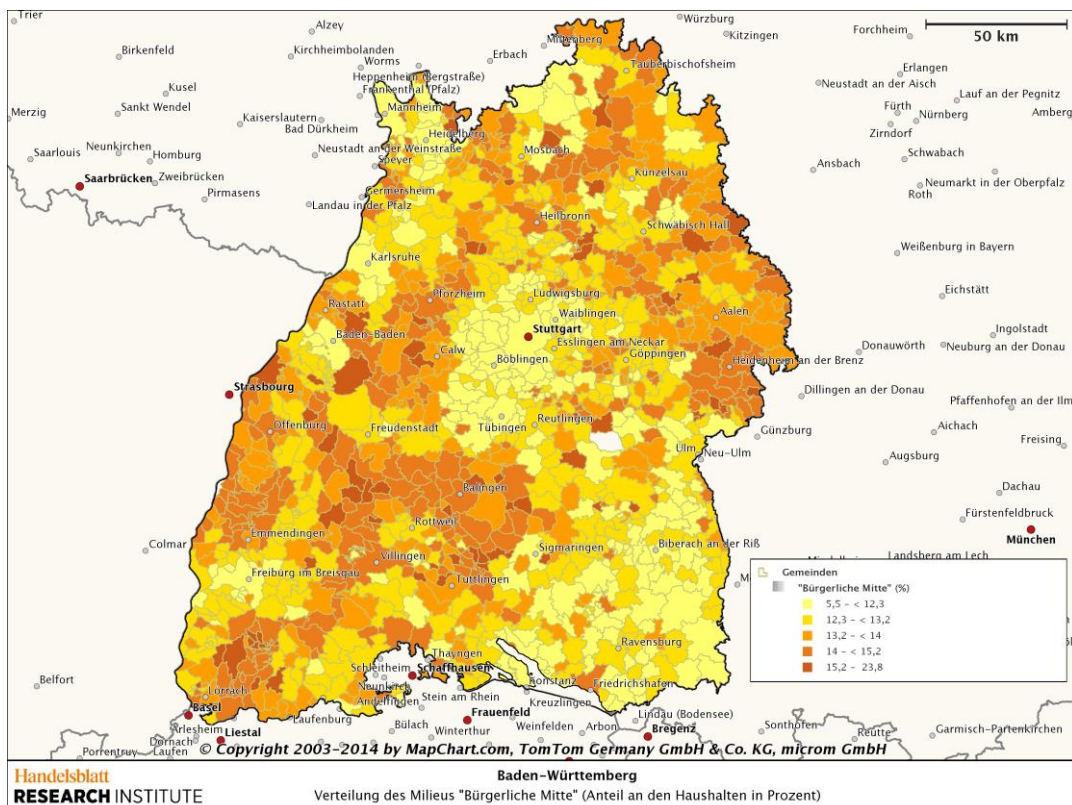
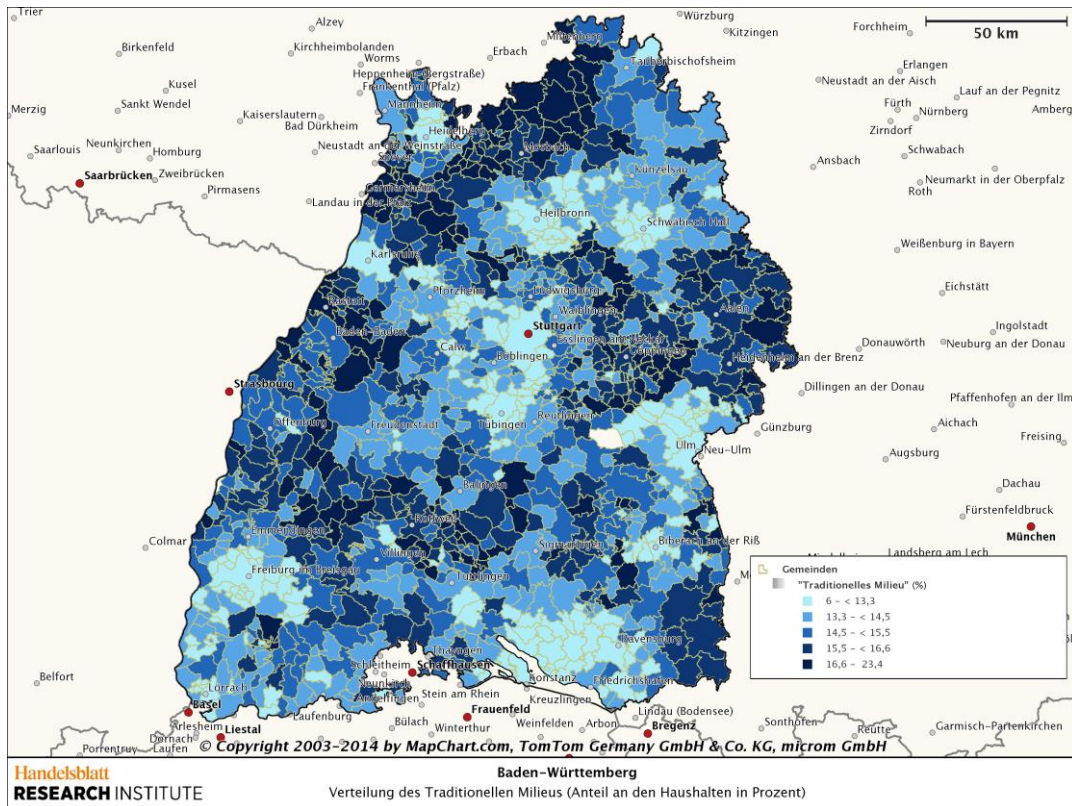


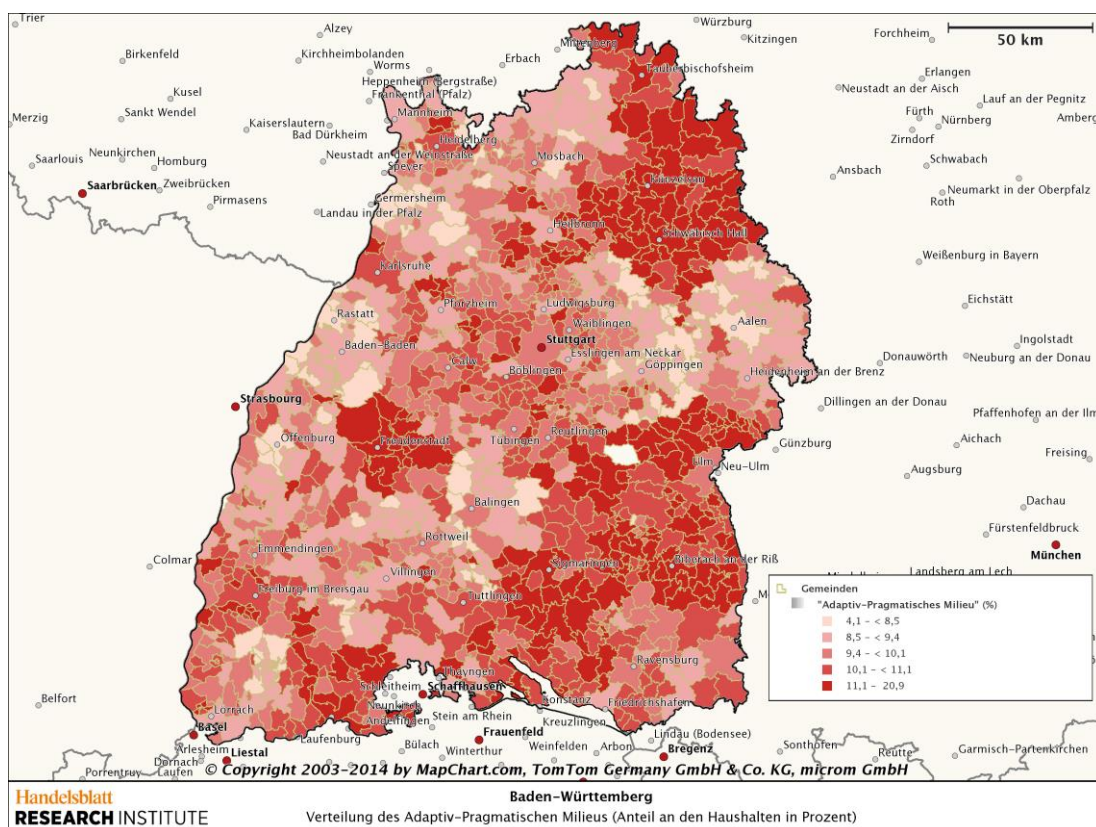
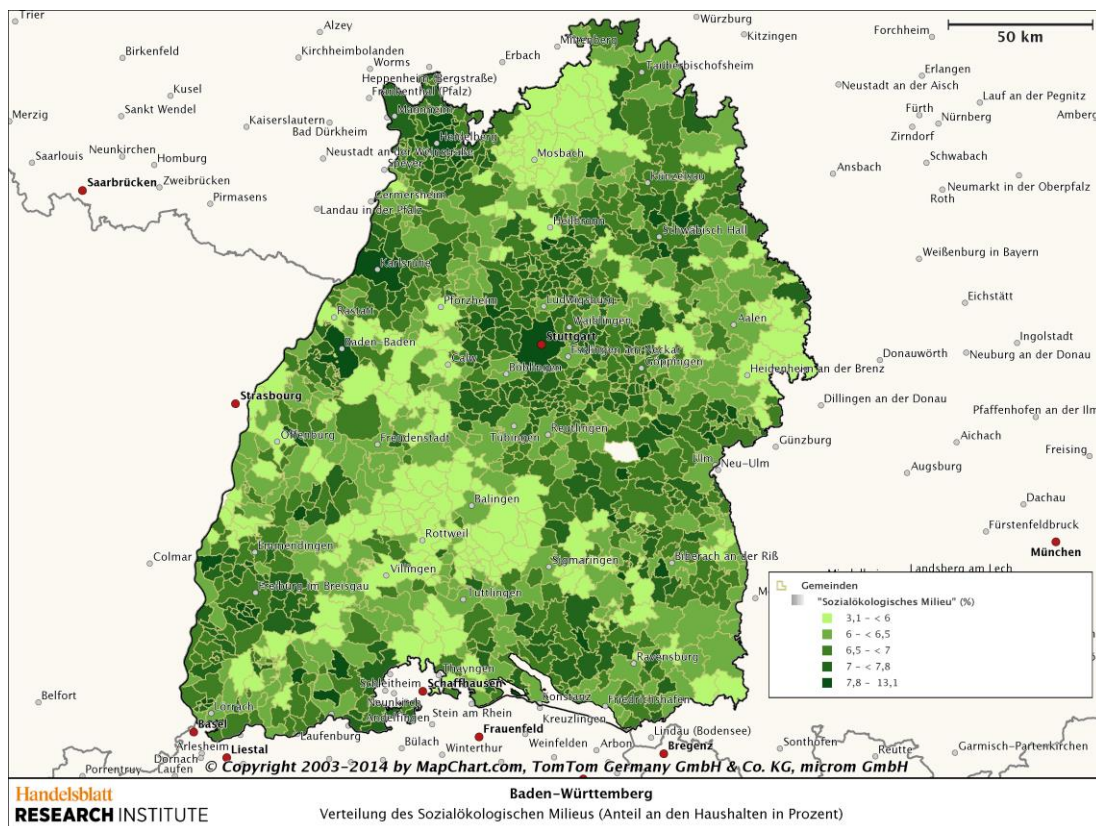




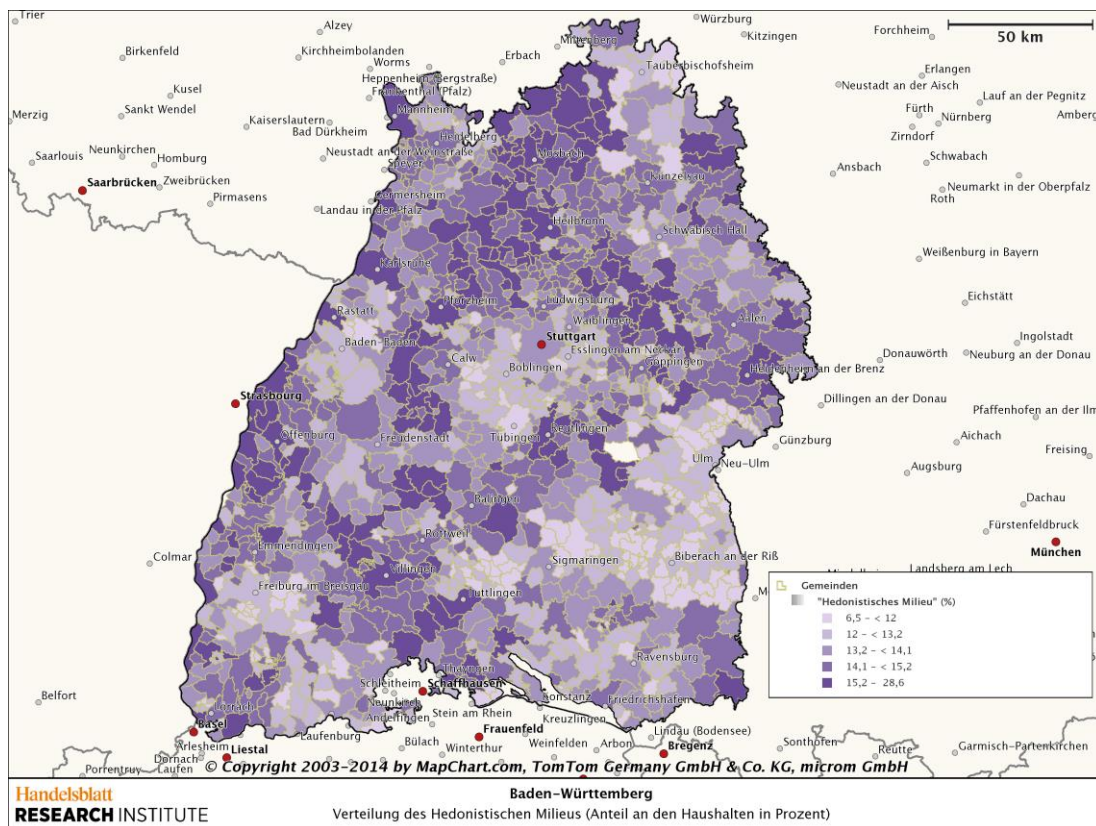


## Baden-Württemberg

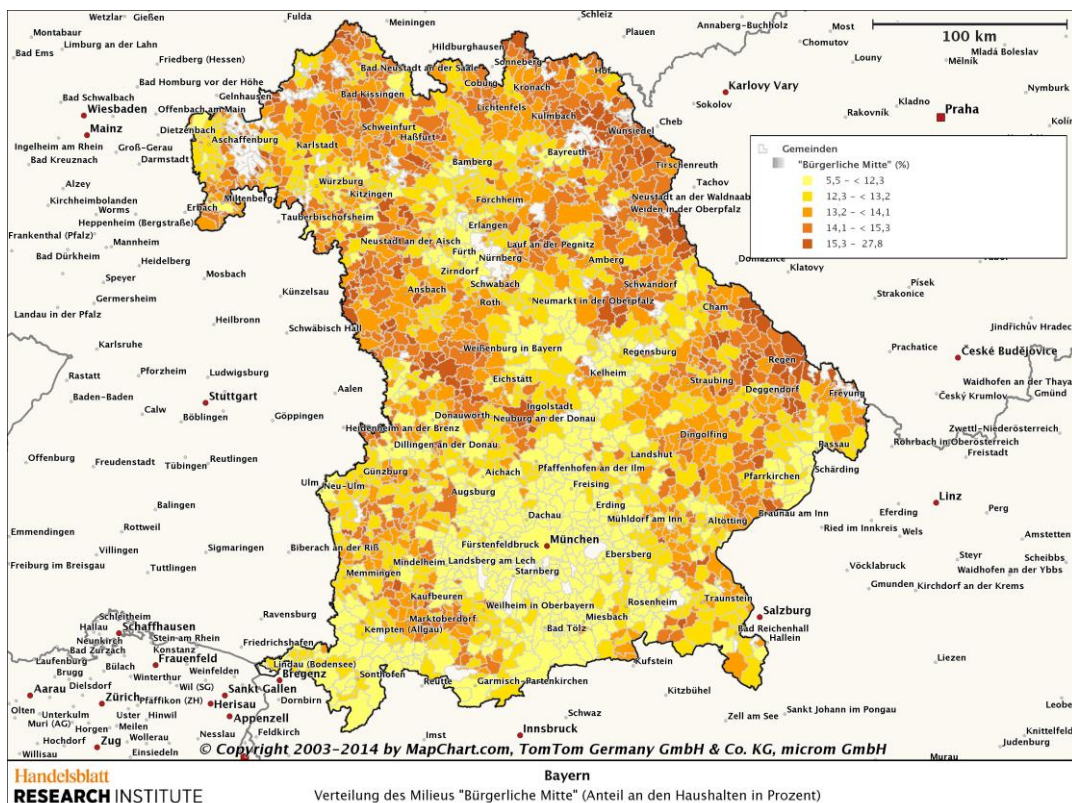
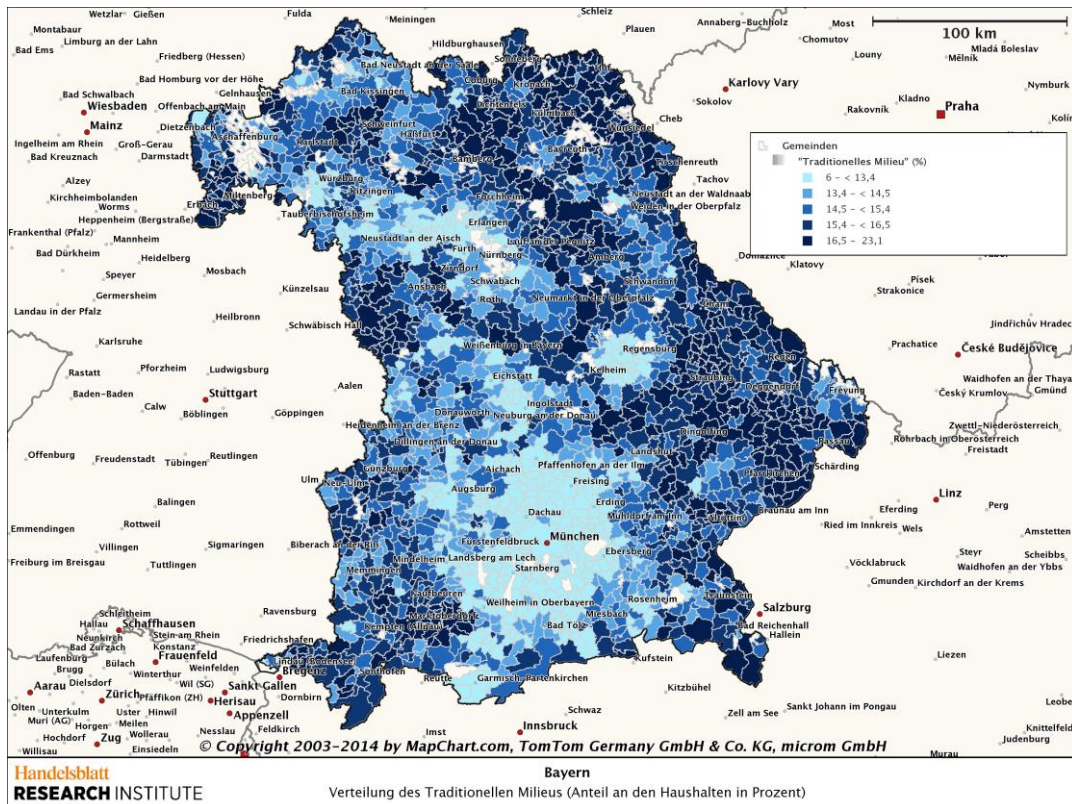




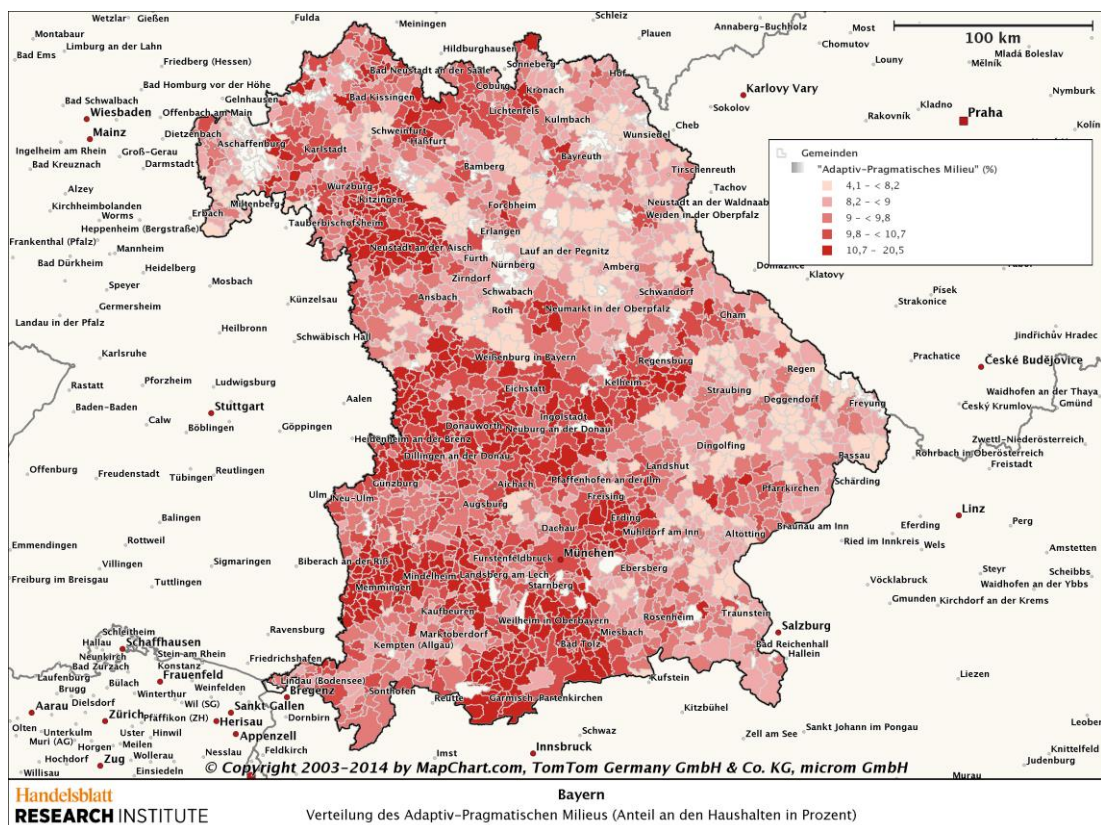
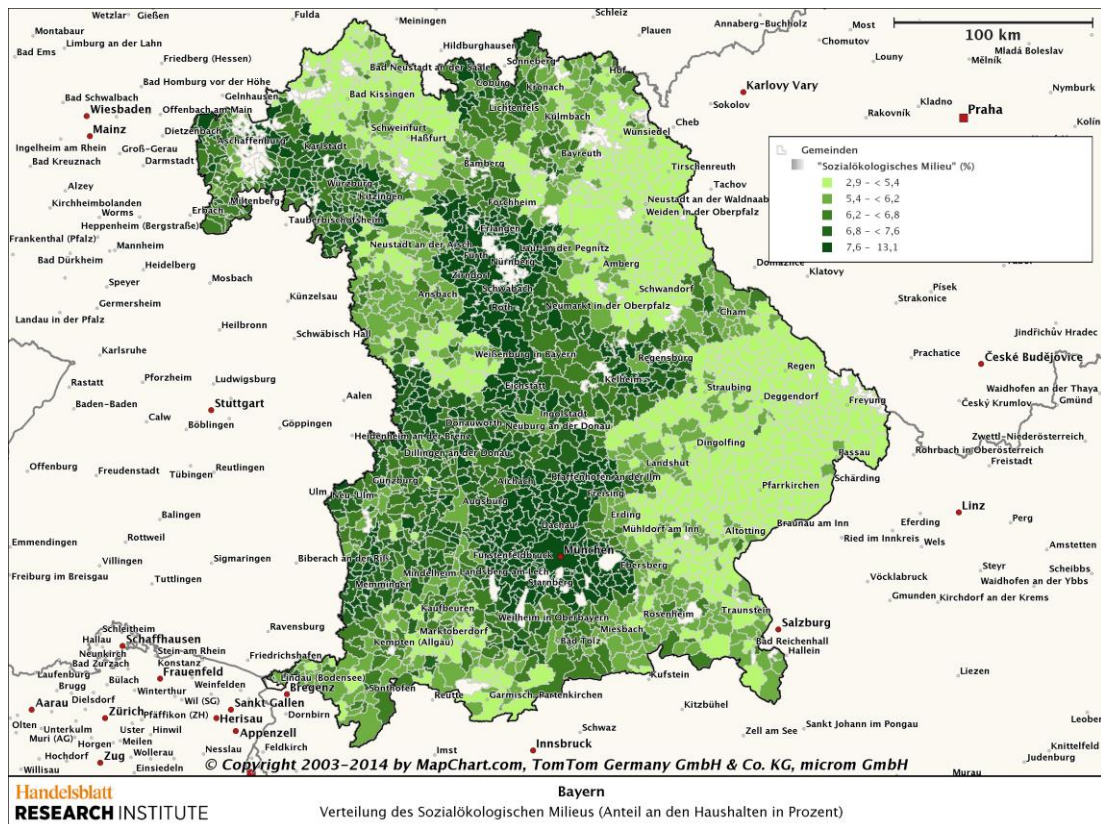




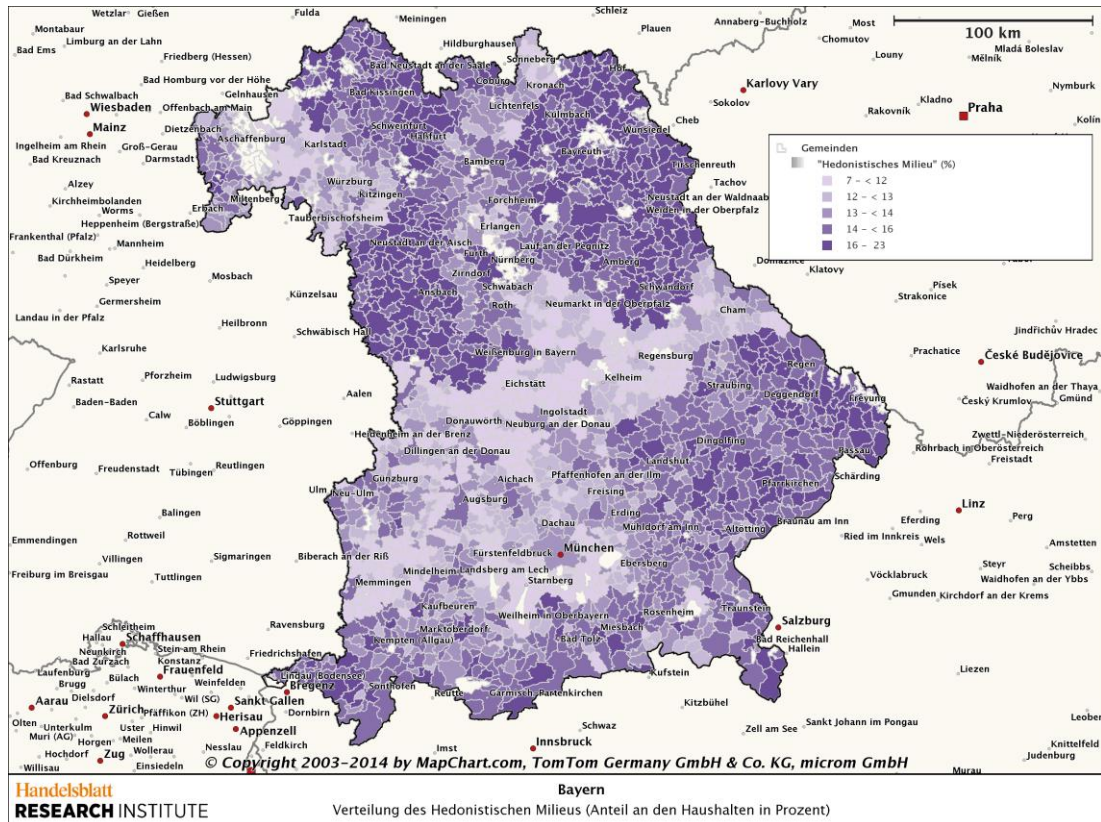
## Bayern











## Verwendete Quellen und Literatur

Arbeitskreis „Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder“ im Auftrag der Statistischen Ämter der 16 Bundesländer, des Statistischen Bundesamtes (Destatis) und des Bürgeramtes, Statistik und Wahlen *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder*, Entstehung, Verteilung und Verwendung des Bruttoinlandsprodukts in den Ländern der Bundesrepublik Deutschland 1991 bis 2013. Reihe 1, Länderergebnisse Band 5, Frankfurt/Main (2014)

Barro, Robert zitiert in: Marc Feist, *Sparmotive und Sparverhalten: Ein Überblick* (2008)

Bayer, Heinrich: Thema des Monats: *Geldvermögen – Deutsche Haushalte fallen im internationalen Vergleich zurück*, Postbank, Bonn, Juni 2014

Beznoska, Martin, Richard Ochmann: *Sparer reagieren kaum auf Zinsänderungen*, in: DIW-Wochenbericht Nr. 22, Berlin (2011)

Birkner, Guido: Risiko & Vorsorge im Fokus: *Biometrische Risiken 2014, Wie die Bundesbürger verstärkt Vorsorge betreiben sollten, um sich für die großen Lebensrisiken zu wappnen*, Marktforschungsgesellschaft Forsa im Auftrag von F.A.Z.-Institut für Management und Gothaer Versicherungsbank VVaG, Köln, Frankfurt/M. (2014)

Bloom, D., D. Canning, R. Mansfield und M. Moore: *Demografic Change, Social Security Systems, and Savings*, Journal of Monetary Economics, Vol. 54(1), 92-114 (2007)

Börsch-Supan, Axel: Risiken im Lebenszyklus. *Theorie und Evidenz*, Mannheim, mea - Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, Discussion Paper 69-2005

Börsch-Supan, Axel, Anette Reil-Held, Daniel Schunk: *Das Sparverhalten deutscher Haushalte: Erste Erfahrungen mit der Riester-Rente*. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung, Mannheim, mea - Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, Discussion Paper 114-2006

Comdirect Bank AG: Umfrage zum Weltspartag 2014: *Jeder Zweite spart sich arm*, [www.comdirect.de](http://www.comdirect.de) (22.10.2014)

Coppola, Michela: *Das Sparverhalten der Deutschen Haushalte. Wie viel, warum und wie spart man in Deutschland*, Mannheim, mea - Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, Policy brief no.5., 10/2008

Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Juni: *Vermögen und Finanzen privater Haushalte in Deutschland: Ergebnisse der Bundesbankstudie*, Frankfurt/Main (06/2013)

Deutsche Bundesbank: *Ergebnisse der gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsrechnung für Deutschland 2008 bis 2013*, statistische Sonderveröffentlichung 4, Frankfurt/Main (06/2014)

Deutsche Bundesbank, Panelstudie *Private Haushalte und ihre Finanzen*, Tabellenanhang, Frankfurt/Main (21.03.2013)

Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV): *Vermögensbarometer 2013*, Berlin, Oktober 2013 und *Vermögensbarometer 2014*, Berlin, Oktober 2014

Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV): *Weltspartag 2012, Zahlen, Daten, Fakten, Sparen, Geldvermögensbildung und Geldvermögen der privaten Haushalte im Jahr 2011*, Berlin, Oktober 2012

Deutsches Aktieninstitut e.V. (DAI): *Aktionärszahlen des Deutschen Aktieninstituts 2013*, Frankfurt/M., März 2014

Brücker, Herbert, Jürgen Schupp et al.: *Leben, lernen, arbeiten – wie es Migranten in Deutschland geht*, in: DIW Wochenbericht 43, Berlin (2014)

Feldstein, Martin S.: *Social Security, Induced Retirement and Aggregate Capital Accumulation*, Journal of Political Economy, Vol. 82(5), 905-926 (1974)

Fichtner, Ferdinand, Simon Junker, Carsten Schwäbe: *Die Einkommensverteilung in der Konjunkturprognose: Die Einkommensverteilung: Eine wichtige Größe für die Konjunkturprognose*, in: DIW Wochenbericht Nr. 22, Berlin (2012)

Goebel, Jan, Martin Gornig, Hartmut Häußermann: *Die Polarisierung der Einkommen: Die Mittelschicht verliert*, in: DIW Wochenbericht Nr. 24, Berlin (2010)

Grabka, Markus M., Jan Goebel: *Rückgang der Einkommensungleichheit stockt*, in: DIW Wochenbericht Nr. 46, Berlin (2013)

Grundmann, Wolfgang, Klaus Schüttel: *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Wirtschafts- und Sozialkunde Teil* (2014)

Heise, Michael et al.: *Allianz Global Wealth Report 2013*, München (2013) und *Allianz Global Wealth Report 2014*, München (2014)

Kalckreuth, Ulf von et al.: *The PHF: a comprehensive panel survey on household finances and wealth in Germany*, Deutsche Bundesbank Discussion Paper No. 13, Frankfurt/M. (2012)

Kappler, Marcus: *Sparen und Investieren vor dem Hintergrund des demografischen Wandels*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Forschungsauftrag fe 11/11 für das Bundesministerium für Finanzen (Aktenzeichen I A 3 – Vw 3170/11/10029), Mannheim (25.6.2012)

OECD: *OECD Factbook 2014*, Economic, Environmental and Social Statistics, <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2014-en>, Paris (2014)

Raffelhüschchen, Bernd: *Vorsorgeatlas Deutschland 2013*, Studie im Auftrag von Union-Investment, Frankfurt M. (2013)

Research Center For Financial Services (RCFFS) an der Steinbeis-Hochschule Berlin:  
*Altersvorsorgereport: Deutschland 2014* im Auftrag der Sparda-Bank, Berlin (2014)

Rürup, Bert, Dennis Huchzermeier, Michael Böhmer, Oliver Ehrentraut: *Die Zukunft der Altersvorsorge, vor dem Hintergrund von Bevölkerungsalterung und Kapitalmarktentwicklungen* Studie des Handelsblatt Research Institutes (HRI) im Auftrag des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), Düsseldorf (15.04.2014)

Rürup, Bert: *Wir brauchen Zuwanderer – und Reformen*, in: Handelsblatt, Düsseldorf (04.08.2014)

R+V-Versicherung: *Die Ängste der Deutschen 1992-2013*, Wiesbaden (2014)

Schmidt, Torsten et al.: *Analyse und Prognose des Spar- und Konsumverhaltens privater Haushalte*, Forschungsprojekt des Rheinisch Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen, Essen (11/2010)

Schröder, Christoph: *Einkommensarmut in Deutschland aus regionaler Sicht*, Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW), Köln (25.08.2014)

Sinus Markt- und Sozialforschung: *Sparverhalten und Sparerfordernisse deutscher Haushalte unter Berücksichtigung der Lebensstile*. Expertise zur allgemeinen Vermögensbildung. Auswertung für das Handelsblatt Research Institute (HRI), Heidelberg (August 2014)

Statistisches Bundesamt, Destatis: *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, 2. Vierteljahr 2014, Private Konsumausgaben und Verfügbares Einkommen*, Beiheft zur Fachserie 18, Tabellenteil, 1 Lange Reihen Tab. 1.7 und Tab. 1.9, Wiesbaden, Oktober 2014

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV): *Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2014*, Berlin (2014)

Stein, Ulrike: *Zur Entwicklung der Sparquoten der privaten Haushalte – Eine Auswertung der Haushaltsdaten des SOEP*, in: DIW/SOEP-Papers 249, Berlin (12/2009)

TNS Infratest Finanzforschung im Auftrag der TARGO-Bank: *Weltspartag ohne Sparer: Die Deutschen gönnen sich lieber etwas!*, Düsseldorf (Oktober 2014)

Verband der Privaten Bausparkassen: *Sparklima – Das Sparverhalten der Bundesbürger*, Berlin (6/2014)

Wagner, Gert G.: *Die Inflation der Mittelschicht-Begriffe führt in die Irre*, in: DIW Wochenbericht Nr. 51-52, Berlin (2012)

Weber, Jan Philip: *Bezieher niedriger Einkommen sparen zu wenig*, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR), Berlin, Volkswirtschaft special Nr. 4/04.04.2013.



Weber, Jan Philip: *Niedriges Zinsniveau belastet private Altersvorsorge in Deutschland*, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR), Berlin, Volkswirtschaft special Nr. 8/04.07.2013.

Weber, Jan Philip: BVR zum Weltspartag: *Niedrigzinsen drücken Sparquote*, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR), Berlin, Volkswirtschaft special Nr.13/08.10.2013

Weiler, Tilman: *Keiner will mehr Mitte sein*, in: Süddeutsche Zeitung, München (27.09.2010)

Wilke, Felix: *Sparen aus Ungewissheit. Der Erhalt von Handlungsoptionen als Antrieb individueller Sparentscheidungen*, Kassel (2010)

## Rechtlicher Hinweis

Die vorstehenden Angaben und Aussagen stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Die verwendeten Daten stammen aus unterschiedlichen Quellen und wurden als korrekt und verlässlich betrachtet, jedoch nicht unabhängig überprüft; ihre Vollständigkeit und Richtigkeit sind nicht garantiert, und es wird keine Haftung für direkte oder indirekte Schäden aus deren Verwendung übernommen, soweit nicht durch grobe Fahrlässigkeit oder vorsätzliches Fehlverhalten unsererseits verursacht.

Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung und ohne Angabe von Gründen geändert werden. Die vorstehenden Aussagen werden lediglich zu Informationszwecken des Auftraggebers gemacht und ohne darüber hinausgehende vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt.

Soweit in vorstehenden Angaben Prognosen oder Erwartungen geäußert oder sonstige zukunftsbezogene Aussagen gemacht werden, können diese Angaben mit bekannten und unbekannten Risiken und Ungewissheiten verbunden sein. Es kann daher zu erheblichen Abweichungen der tatsächlichen Ergebnisse oder Entwicklungen zu den geäußerten Erwartungen kommen. Neben weiteren hier nicht aufgeführten Gründen können sich insbesondere Abweichungen aus der Veränderung der allgemeinen wirtschaftlichen Lage, der Entwicklung der Finanzmärkte und Wechselkurse sowie durch Gesetzesänderungen ergeben.

Das Handelsblatt Research Institute verpflichtet sich nicht, Angaben, Aussagen und Meinungsäußerungen zu aktualisieren.

Es gelten die [Allgemeinen Geschäftsbedingungen](#) des Handelsblatt Research Institute.