

# Studie: Liquidität 50Plus

Ergebnisse einer repräsentativen Umfrage der deutschen Bevölkerung im Alter von 18 bis 79 Jahren



## GRUSSWORT DES VORSTANDS

Ende des Jahres 2013 haben wir erstmals im Rahmen unserer Studie Liquidität 50Plus das easyCredit-Liquiditätsbarometer vorgestellt. Die Befragung wiederholen wir seitdem im jährlichen Turnus. Anhand der Ergebnisse können wir die Entwicklung eines Indexwertes beschreiben, der – ähnlich wie der Konsumklimaindex – die aktuelle Einschätzung sowie die künftige Erwartung der über 50-jährigen Deutschen hinsichtlich Liquidität abbildet.

Das Liquiditätsbarometer 50Plus hat sich gegenüber 2015 nochmals leicht von 15,41 auf 15,53 Punkte erhöht. Damit hat sich die überwiegend positive Stimmung – nicht zuletzt aufgrund der nach wie vor florierenden Binnenkonjunktur in Deutschland – trotz einer Vielzahl an politischen und gesellschaftlichen Unsicherheitsfaktoren weiter verfestigt.

Aufgrund dieser positiven Entwicklung ist es wenig überraschend, dass die Deutschen mit ihrer finanziellen Situation grundsätzlich zufrieden sind. Das gilt besonders für die über 50-Jährigen: 81 Prozent der Generation 50Plus können nach eigener Aussage nicht klagen, bei den unter 30-Jährigen sind es 74 Prozent. Für finanzielle Zufriedenheit sorgen besonders eine Partnerschaft sowie eine eigene Immobilie. Die Geborgenheit der eigenen vier Wände sowie die Stabilität einer langfristigen Beziehung zahlen sich also auch finanziell aus.

Bemerkenswert ist, dass trotz der andauernden Diskussion über eine längere Lebensarbeitszeit nur für sechs Prozent der über 50-Jährigen die Themen Karriere oder Erfolg im Beruf relevant sind. Gesundheit, Partnerschaft und Familienzeit werden als wichtiger eingestuft. Damit zeigt sich, dass die Diskussion über ein immer späteres Renteneintrittsalter noch weitgehend

an der aktuellen Lebenswirklichkeit der Generation 50Plus vorbei geht. Es wird spannend sein, zu beobachten, ob sich der Stellenwert der beruflichen Weiterentwicklung der über 50-Jährigen vor dem Hintergrund des sich verschärfenden Fachkräftemangels und des demografischen Wandels in den nächsten Jahren verändert.

2016 haben wir erstmals neben der Kernzielgruppe der 50- bis 79-Jährigen auch die 18- bis 29- sowie die 30- bis 49-Jährigen mit in die Befragung einbezogen. Damit ist ein umfassender Vergleich der Liquiditätssituation zwischen den Generationen möglich. Dabei ist auffallend, dass bei den Jüngeren das Finanzwissen sowie die Kenntnis der eigenen finanziellen Situation weit weniger ausgeprägt sind als bei der Generation 50Plus. Das zeigt, dass Angebote zur Förderung der finanziellen Bildung von Jugendlichen und jungen Erwachsenen nach wie vor bedeutende Handlungsfelder bleiben.

Sämtliche Ergebnisse der Studie „Liquidität 50Plus“ sowie zusätzliche Erläuterungen finden Sie in dem vorliegenden Berichtsband.

**Wir wünschen eine anregende Lektüre.**



Alexander Boldyreff Dr. Christiane Decker Christian Polenz

## Inhalt der Studie

Der Berichtsband stellt die Ergebnisse der vierten Welle einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung mit Personen im Alter von 18 bis 79 Jahren dar. Im Fokus der Befragung standen die Themen „Liquidität, Kreditaufnahme und Online-Einkaufsverhalten der Generation 50Plus“. Die erste Befragung fand im Herbst 2013 statt.

## Stichprobengrößen

1.000 Befragte zwischen 18 und 79 Jahren

## Methode

CATI-Befragung

## Durchführendes Institut

Forsa Gesellschaft für Sozialforschung und statistische Analysen mbH

## Gewichtung

Bevölkerungsrepräsentative Gewichtung der Personenstichprobe nach Region, Alter und Geschlecht.  
Die Ergebnisse wurden auf ganze Zahlen gerundet.

## Befragungszeitraum

Juni 2016



---

Berechnung des easyCredit-Liquiditätsbarometers	Seite 5
Management Summary	Seite 7
<b>Ergebnisse der Studie „Liquidität 50Plus“</b>	
Kapitel 1: Das easyCredit-Liquiditätsbarometer	Seite 10
Kapitel 2: Wünsche und Werte der Bevölkerung	Seite 14
Kapitel 3: Bedarfe und Ausgabeverhalten	Seite 22
Kapitel 4: Liquiditätssituation	Seite 31
Kapitel 5: Bereitschaft zur Kreditaufnahme	Seite 38
Kapitel 6: Online-Einkaufsverhalten	Seite 42
Kapitel 7: Online-Zahlungsverhalten	Seite 48
Kapitel 8: Statistik	Seite 55

## Berechnung des easyCredit-Liquiditätsbarometers

Mit dem **easyCredit-Liquiditätsbarometer** wird die Stimmung zur finanziellen Situation der Bevölkerung erfasst. Grundlage für die Ermittlung dieses Index sind Frage 4 (derzeitige finanzielle Situation, vgl. Seite 31) und Frage 5 (zukünftige finanzielle Situation, vgl. Seite 33).

Die Berechnung des Index erfolgt analog zum ifo-Geschäftsklimaindex, der ebenfalls die beiden zeitlichen Dimensionen – Lage und Erwartung – berücksichtigt.

Das Liquiditätsbarometer kann zwischen den Extremwerten -100 (d.h. alle Befragten schätzen die Lage sehr schlecht ein bzw. erwarten eine deutliche Verschlechterung) und +100 (d.h. alle Befragten schätzen die Lage sehr gut ein bzw. erwarten eine deutliche Verbesserung) schwanken.

Damit wird das Stimmungsbild der Bevölkerung zur finanziellen Situation nicht nur punktuell veranschaulicht, sondern auch langfristig vergleichbar gemacht.



## Beispielrechnung für das easyCredit-Liquiditätsbarometer

Skala (Punktwert)		Extrem schlechte Stimmung		Eher schlechte Stimmung		Neutrale Stimmung		Eher gute Stimmung		Extrem gute Stimmung	
Frage 4:	Frage 5:	Frage 4:	Frage 5:	Frage 4:	Frage 5:	Frage 4:	Frage 5:	Frage 4:	Frage 5:	Frage 4:	Frage 5:
Sehr gut (1 P)	Deutlich besser (1 P)	0%	0%	5%	5%	25%	25%	25%	25%	100%	100%
Gut (0,5 P)	Etwas besser (0,5 P)	0%	0%	20%	20%	25%	25%	50%	50%	0%	0%
Weniger gut (0,5 P)	Etwas schlechter (0,5 P)	0%	0%	50%	50%	25%	25%	20%	20%	0%	0%
Schlecht (1 P)	Deutlich schlechter (1 P)	100%	100%	25%	25%	25%	25%	5%	5%	0%	0%
Saldo		-100	-100	-35	-35	0	0	35	35	100	100
Stimmung		100		165		200		235		300	
Index		-100		-35		0		35		100	



### Berechnung des Saldos

Saldo (F4) = (Sehr gut + Gut) –  
(Weniger gut + Schlecht)  
Saldo (F5) = (Deutlich besser +  
Etwas besser) –  
(Etwas schlechter + Deutlich schlechter)



### Berechnung der Stimmung

$$\text{Stimmung} = \frac{\sqrt{(\text{Saldo}(F4)+200)} + \sqrt{(\text{Saldo}(F5)+200)}}{2}$$


### Berechnung des Index

Index = (Stimmung - 200)

Der Liquiditätsindex für die Bevölkerung zwischen 18 und 79 Jahren wurde erstmalig in der aktuellen Studie erhoben. Er startet im Jahr 2016 mit einem Wert von 27,04 Punkten (S. 11). Damit schätzen die Deutschen ihre aktuelle finanzielle Situation im Mittel als gut ein und rechnen für die nahe Zukunft mit einer anhaltend positiven Entwicklung. Den Wert stützen dabei maßgeblich die 18- bis 29-Jährigen, deren Index bei 40,86 Punkten liegt (S. 12). Die Generation der über 50-Jährigen, für die bereits das vierte Mal die Liquidität untersucht wird, steigert ihren Index-Wert gegenüber dem Vorjahr noch einmal leicht auf 15,53 Punkte (S. 13). **Insgesamt bewerten acht von zehn Deutschen ihre derzeitige finanzielle Lage als gut bis sehr gut (S. 32).**

Entsprechend positiv ist auch die Konsumfreude. **Sieben von zehn Deutschen planen, in den nächsten zwölf Monaten Geld in eine Reise zu investieren (S. 24).** Die

Ausgabebereiche unterscheiden sich allerdings, wie ein Blick auf die Altersklassen zeigt. Für die Generation unter 50 Jahre stehen finanzielle Sicherheit und Vorsorge sowie ein gewisser Luxus überdurchschnittlich häufig auf dem Ausgabenplan. **Die Generation 50Plus legt dagegen deutlich häufiger ihr Augenmerk auf Gesundheits- und Pflegeleistungen (S. 25).**

Und wie entwickelt sich die finanzielle Situation in den nächsten Jahren? **Jeder zweite Deutsche rechnet mit einer Verbesserung seiner Liquidität, ein Viertel glaubt an ein Beibehalten des Status quo und ein weiteres Viertel rechnet mit einer Verschlechterung (S. 34).** Hier geht allerdings ein deutlicher Riss durch die Altersklassen: Während nahezu alle 18- bis 29-Jährigen ihre finanzielle Zukunft positiv sehen, ist es bei der Generation 50Plus nur jeder Vierte, und damit noch einmal weniger als im Vorjahr (S. 35).

Diejenigen, die mit einer Verschlechterung rechnen, planen, das in erster Linie mit geringeren Ausgaben für Luxus und Autos auszugleichen (S. 37).

**Von der Möglichkeit, einen Kredit zur Überbrückung der finanziellen Einbußen in Anspruch zu nehmen, würden hingegen nur die wenigsten Gebrauch machen (S. 41).**

Einen Sofort-Ratenkredit direkt beim Kauf eines Produkts abzuschließen, können sich 12 Prozent der Deutschen vorstellen (S. 42).

Trotz der eher skeptischen Zukunftssicht der über 50-Jährigen fühlt sich die Mehrheit dieser Altersgruppe gut für das Alter versorgt. **Hier sind es wiederum die 18- bis 29-Jährigen, die an ihrer Altersvorsorge zweifeln (S. 27).** Diese Altersgruppe kennt sich gleichzeitig auch am wenigsten mit Finanzthemen aus.

**Jeder zweite der über 50-Jährigen und damit etwas mehr als der Bundesdurchschnitt kennt seine monatlich zur Verfügung stehende Liquidität sehr genau (S. 29).** Knapp drei Viertel aller Deutschen prüfen dazu regelmäßig den Kontostand und verfolgen Abbuchungen (S. 26).

**Etwa acht von zehn Deutschen tätigen mittlerweile mindestens hin und wieder Einkäufe über das Internet (S. 45).** Erwartungsgemäß ist der Anteil in den jüngeren Altersgruppen deutlich höher. Dennoch holt die Generation 50Plus kontinuierlich auf, was das Wissen über Einkäufe im Netz angeht. Das größere Vertrauen hat aber nach wie vor die Generation unter 50 Jahre (S. 48). Auch der stationäre Handel kann sich freuen: **Wenn es darum geht, sich zu informieren und ein Produkt zu kaufen, dann tendieren mehr Deutsche dazu, sich zwar online Informationen zu holen, anschließend aber im Geschäft zu kaufen (S. 49).**



Es sind eher die Online-Shops, die an ihrer Reputation arbeiten sollten: Nur ein Fünftel der Deutschen vertraut darauf, dass diese sich beim Thema Schutz von Kundendaten an deutsche Gesetze halten (S. 48).

Und wie bezahlen die Deutschen online? Der beliebteste Weg ist immer noch der Kauf auf Rechnung. Allerdings haben neue Zahlungsdienstleister stark aufgeholt: Die zweitbeliebteste Zahlungsweise sind Online-Dienste wie PayPal (S. 51). Ein Blick in die Untergruppen offenbart allerdings: Bei Männern und in der Altersgruppe der 18- bis 29-Jährigen können sich die Online-Bezahldienste bereits an die Spitze der meistgenutzten Zahlungsverfahren setzen (S. 52).

**Wer die neuen Bezahldienste bisher meidet, begründet das am häufigsten damit, sich noch nicht damit**

**beschäftigt zu haben (S. 53).** Negative Erfahrungen mit den Diensten hat knapp jeder zehnte Deutsche gemacht (S. 54).

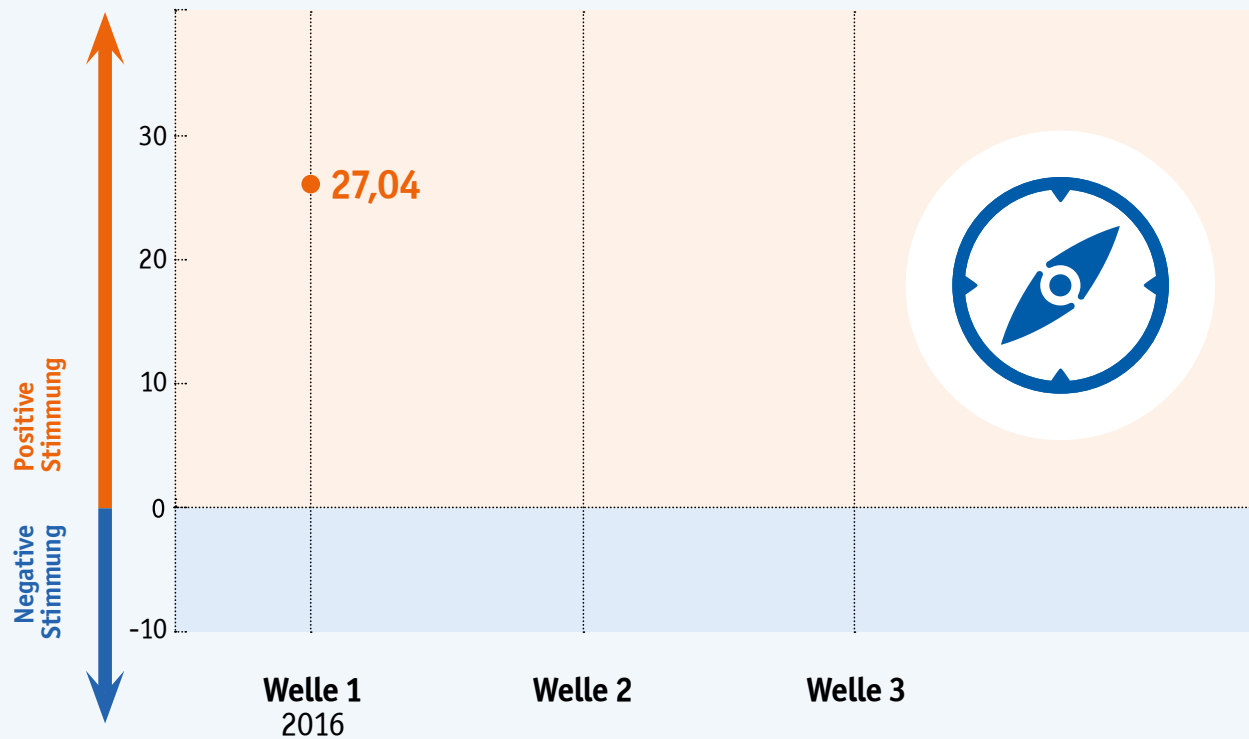
Um das Bezahlen im Netz generell sicherer zu gestalten, achtet die Mehrheit der Deutschen auf entsprechende Schutzmaßnahmen: **Aktuelle Antivirensoftware, das sichere Aufbewahren von TAN-Listen und Zugangsdaten sowie sichere Passwörter sind die Favoriten (S. 55).**

Erstaunlich: Zwischen den Altersgruppen gibt es hier kaum Unterschiede. Was die Nutzung einer Antivirensoftware als Sicherheitsmaßnahme angeht, sind es im Gegenteil sogar die 18- bis 29-Jährigen, die diese Möglichkeit seltener nutzen als die Generation 50Plus (S. 56).



**KAPITEL 1:**  
**Das easyCredit-  
Liquiditätsbarometer**

# Kapitel 1: Das easyCredit-Liquiditätsbarometer



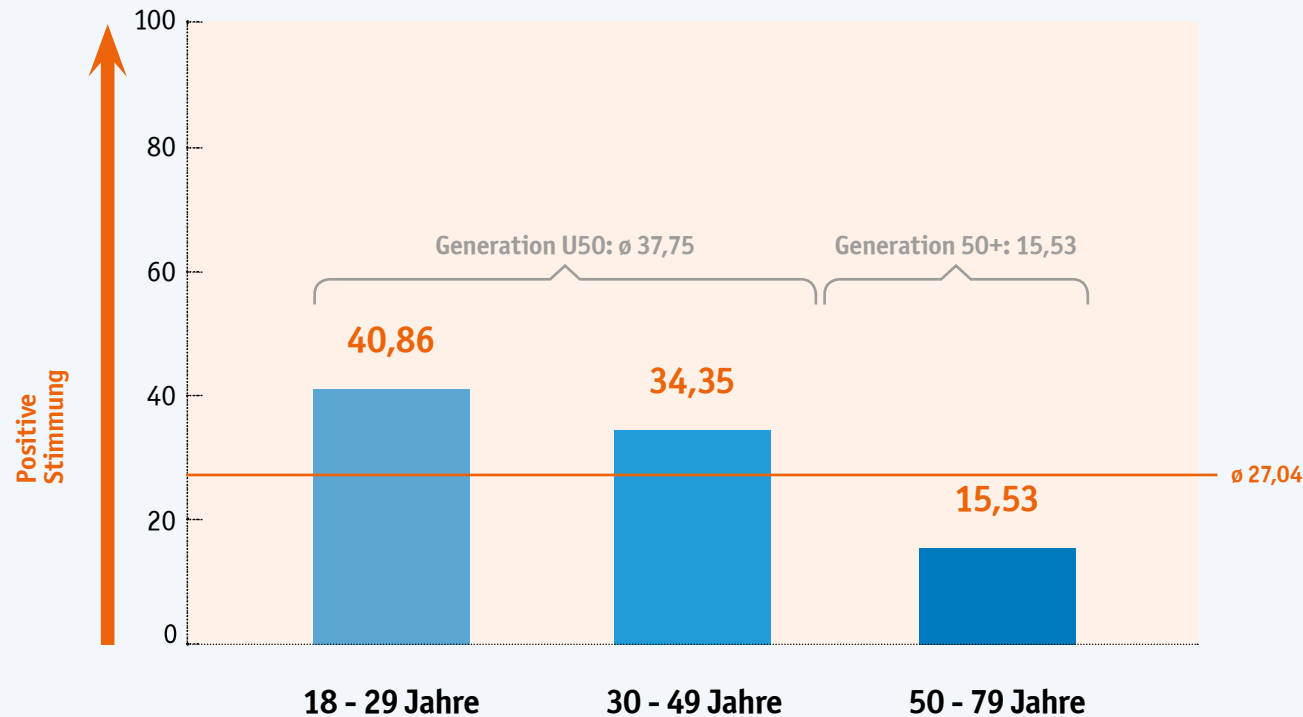
## Das easyCredit-Liquiditätsbarometer:

Der erstmals für alle Altersklassen ermittelte Liquiditätsindex startet mit 27,04 Punkten im Jahr 2016.

Der positive Wert wird zum größten Teil durch die zuversichtliche Einschätzung der jüngeren Generation unter 50 Jahre gestützt.

Frage 4: Wie würden Sie Ihre derzeitige finanzielle Situation beschreiben? / Frage 5: Wenn Sie einmal an die nächsten drei bis fünf Jahre denken: Was glauben Sie, wie wird Ihre finanzielle Situation dann verglichen mit heute sein?

Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Einfachnennung)



## Das easyCredit-Liquiditätsbarometer:

Mit 40,86 Punkten erzielt die Altersgruppe der 18- bis 29-Jährigen den höchsten Liquiditätsindex im Vergleich der Altersgruppen.

Beim Vergleich der Generationen schätzt die ältere Gruppe über 50 Jahre die eigene finanzielle Situation deutlich negativer ein.

Frage 4: Wie würden Sie Ihre derzeitige finanzielle Situation beschreiben? / Frage 5: Wenn Sie einmal an die nächsten drei bis fünf Jahre denken: Was glauben Sie, wie wird Ihre finanzielle Situation dann im Vergleich zu heute sein?

Basis: Alle Befragten, N = 1.001 (Einfachnennung)

## Das easyCredit-Liquiditätsbarometer der Generation 50+



### Das easyCredit-Liquiditätsbarometer:

Der Indexwert für die Generation 50Plus steigt im Vergleich zum Vorjahr erneut leicht an und beträgt 15,53 Punkte.

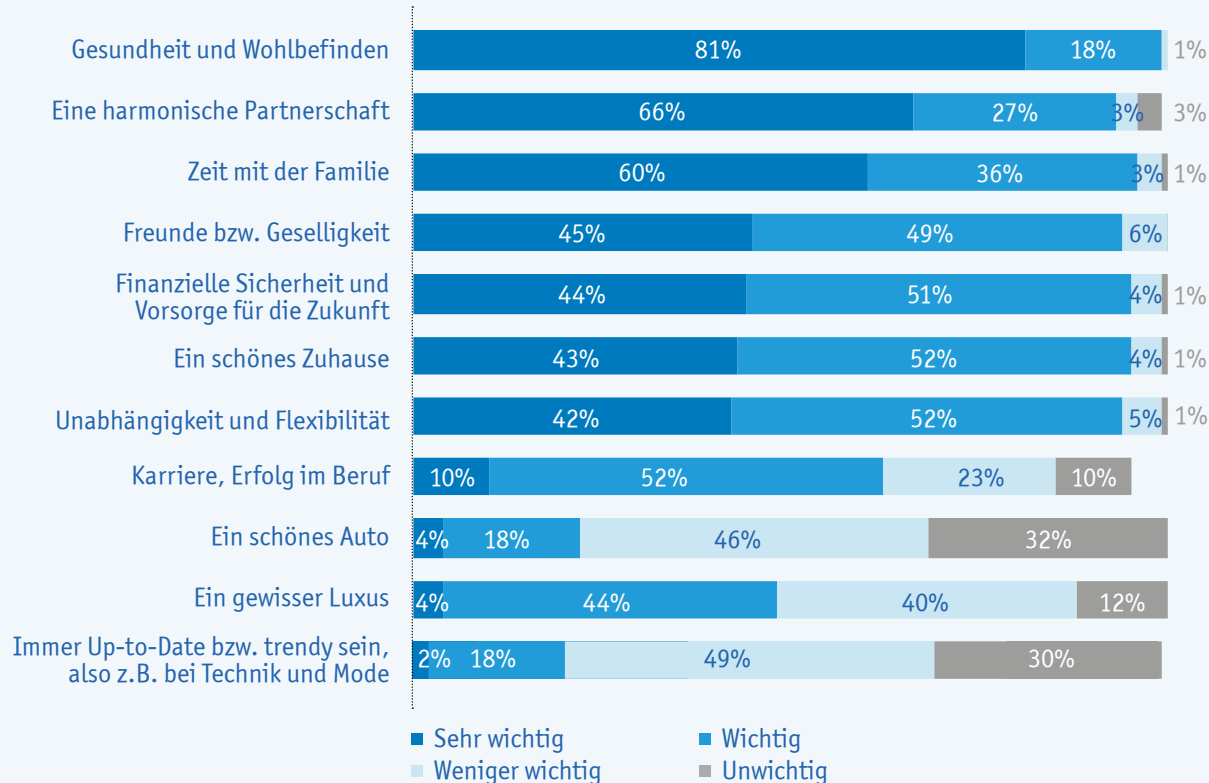


Frage 4: Wie würden Sie Ihre derzeitige finanzielle Situation beschreiben? / Frage 5: Wenn Sie einmal an die nächsten drei bis fünf Jahre denken: Was glauben Sie, wie wird Ihre finanzielle Situation dann verglichen mit heute sein?  
Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Einfachnennung)



**KAPITEL 2:**  
**Wünsche und Werte  
der Bevölkerung**

## Wünsche und Bedürfnisse



### Wünsche und Bedürfnisse:

Gesundheit und Wohlbefinden ist für vier von fünf Deutschen der wichtigste Aspekt im Leben.

Frage 1: Einmal ganz allgemein: Jeder Mensch hat ja andere Wünsche und Bedürfnisse im Leben. Wie wichtig sind Ihnen in Ihrem Leben die folgenden Dinge? Wie ist es mit ....? Ist Ihnen das sehr wichtig, wichtig, weniger wichtig oder unwichtig?

Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Skalierte Abfrage, Items sortiert nach „Sehr wichtig“, nicht ausgewiesen ist „Weiß nicht/keine Angabe“)

## Wünsche und Bedürfnisse

Top: Sehr wichtig	Gesamt	Alter			50 bis 79 Jahre	
		18 bis 29 Jahre	30 bis 49 Jahre	50 bis 79 Jahre	TOP 2015	Veränderung*
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>1.000</b>	<b>179</b>	<b>342</b>	<b>479</b>		
Gesundheit und Wohlbefinden	81%	77%	83%	80%	85%	-5
Eine harmonische Partnerschaft	66%	62%	71%	64%	64%	0
Zeit mit der Familie	60%	59%	67%	55%	53%	2
Freunde bzw. Geselligkeit	45%	61%	48%	37%	37%	0
Finanzielle Sicherheit und Vorsorge für die Zukunft	44%	51%	40%	45%	42%	3
Ein schönes Zuhause	43%	40%	43%	43%	48%	-5
Unabhängigkeit und Flexibilität	42%	45%	42%	40%	37%	3
Karriere, Erfolg im Beruf	10%	21%	10%	6%	10%	-4
Ein schönes Auto	4%	9%	3%	3%	5%	-2
Ein gewisser Luxus	4%	2%	5%	4%	5%	-1
Immer Up-to-date bzw. trendy sein	2%	2%	2%	2%	./.	./.

### Wünsche und Bedürfnisse:

Zeit mit der Familie und Freunde bzw. Geselligkeit hat für die Generation 50Plus im Vergleich der Altersgruppen weniger Priorität.

Für die jüngste Altersgruppe haben Freundschaften und finanzielle Vorsorge eine überdurchschnittliche Bedeutung.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 1: Einmal ganz allgemein: Jeder Mensch hat ja andere Wünsche und Bedürfnisse im Leben. Wie wichtig sind Ihnen in Ihrem Leben die folgenden Dinge? Wie ist es mit ....? Ist Ihnen das sehr wichtig, wichtig, weniger wichtig oder unwichtig? \*in Prozentpunkten  
 Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Skalierte Abfrage, Darstellung: Top: „Sehr wichtig“)



## Wünsche und Bedürfnisse

Top: Sehr wichtig	Gesamt	Geschlecht		Mit Partner zusammenlebend	
		Männer	Frauen	Ja	Nein
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>1.000</b>	<b>496</b>	<b>504</b>	<b>596</b>	<b>400</b>
Gesundheit und Wohlbefinden	81%	76%	85%	85%	74%
Eine harmonische Partnerschaft	66%	65%	67%	78%	48%
Zeit mit der Familie	60%	51%	69%	67%	49%
Freunde bzw. Geselligkeit	45%	42%	48%	41%	50%
Finanzielle Sicherheit und Vorsorge für die Zukunft	44%	40%	48%	45%	42%
Ein schönes Zuhause	43%	40%	45%	48%	34%
Unabhängigkeit und Flexibilität	42%	41%	42%	38%	47%
Karriere, Erfolg im Beruf	10%	11%	9%	9%	11%
Ein schönes Auto	4%	5%	3%	4%	5%
Ein gewisser Luxus	4%	5%	2%	5%	2%
Immer Up-to-date bzw. trendy sein	2%	3%	2%	2%	2%

### Wünsche und Bedürfnisse:

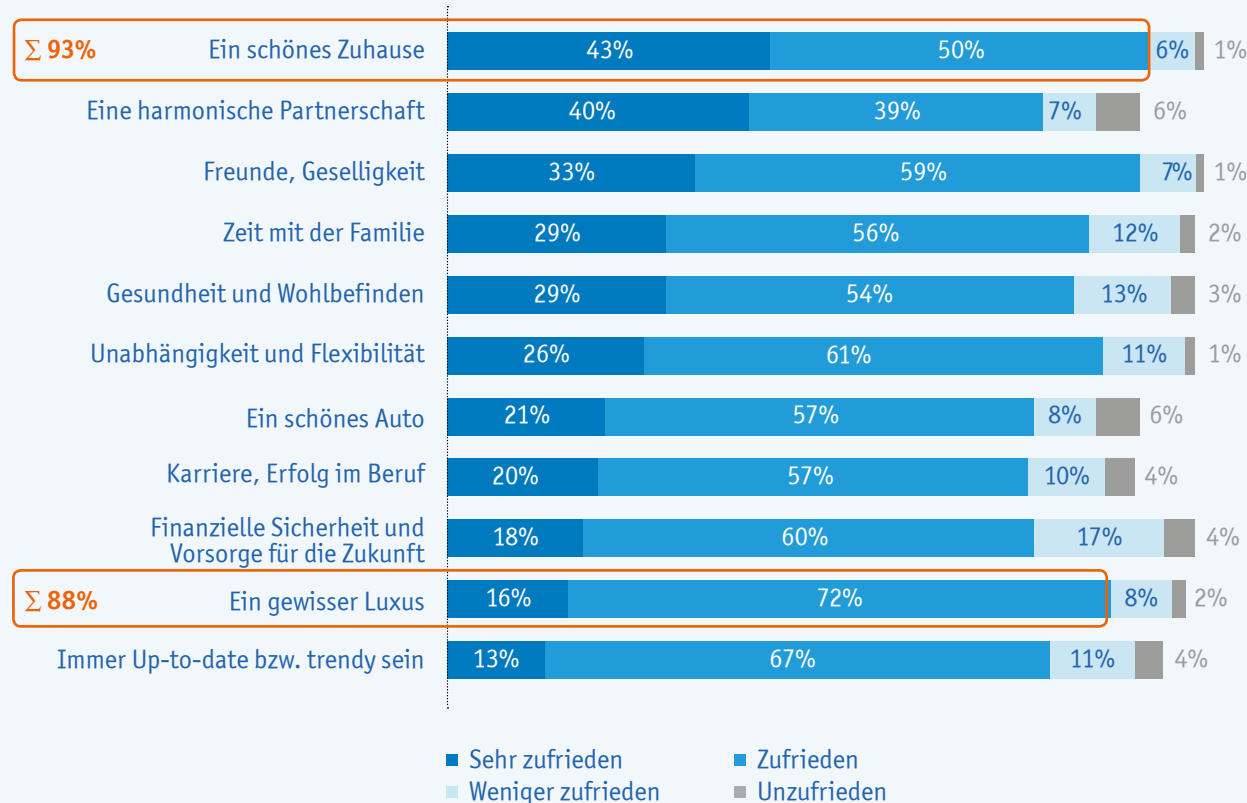
Frauen legen deutlich mehr Wert auf Zeit mit der Familie als Männer.

Für Deutsche in einer Partnerschaft ist ein schönes Zuhause wichtiger als für Singles.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 1: Einmal ganz allgemein: Jeder Mensch hat ja andere Wünsche und Bedürfnisse im Leben. Wie wichtig sind Ihnen in Ihrem Leben die folgenden Dinge? Wie ist es mit ....? Ist Ihnen das sehr wichtig, wichtig, weniger wichtig oder unwichtig? Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Skalierte Abfrage, Darstellung: Top: „Sehr wichtig“)

## Zufriedenheit



### Zufriedenheit:

Mit ihrem Zuhause sind die Deutschen fast ausnahmslos zufrieden.

Wohlstandsgesellschaft: Auch bei den materiellen Aspekten wie z.B. einem gewissen Luxus herrscht allgemein große Zufriedenheit.

Frage 2: Und wie zufrieden sind Sie alles in allem mit diesen Aspekten in Ihrem Leben? Wie zufrieden sind sie mit ....? Sind Sie damit sehr zufrieden, zufrieden, weniger zufrieden oder unzufrieden?

Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Skalierte Abfrage, Items sortiert nach „Sehr zufrieden“, nicht ausgewiesen ist „Weiß nicht/keine Angabe“)

## Wünsche und Bedürfnisse

Top: Sehr zufrieden	Gesamt	Alter			50 bis 79 Jahre	
		18 bis 29 Jahre	30 bis 49 Jahre	50 bis 79 Jahre	TOP 2015	Veränderung*
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>1.000</b>	<b>179</b>	<b>342</b>	<b>479</b>		
Ein schönes Zuhause	43%	42%	41%	45%	42%	3
Eine harmonische Partnerschaft	40%	33%	44%	39%	42%	-3
Freunde bzw. Geselligkeit	33%	44%	34%	29%	28%	1
Zeit mit der Familie	29%	36%	25%	29%	31%	-2
Gesundheit und Wohlbefinden	29%	38%	32%	23%	25%	-2
Unabhängigkeit und Flexibilität	26%	29%	25%	26%	26%	0
Ein schönes Auto	21%	18%	26%	18%	14%	4
Karriere, Erfolg im Beruf	20%	20%	25%	15%	15%	0
Finanzielle Sicherheit und Vorsorge für die Zukunft	18%	16%	20%	18%	20%	-2
Ein gewisser Luxus	16%	16%	20%	13%	13%	0
Immer Up-to-date bzw. trendy sein	13%	20%	17%	9%	./.	./.

### Zufriedenheit:

Die über 50-Jährigen sind im Vergleich zum Vorjahr etwas zufriedener mit ihrem Zuhause.

Die unter 30-Jährigen sind mit ihren Freundschaften, ihrer Familienzeit und ihrer Gesundheit überdurchschnittlich zufrieden.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 2: Und wie zufrieden sind Sie alles in allem mit diesen Aspekten in Ihrem Leben? Wie zufrieden sind sie mit ....? Sind Sie damit sehr zufrieden, zufrieden, weniger zufrieden oder unzufrieden? \*in Prozentpunkten  
Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Skalierte Abfrage, Darstellung: „Sehr zufrieden“, nicht ausgewiesen ist „Weiß nicht/keine Angabe“)

## Zufriedenheit

Top: Sehr zufrieden	Gesamt	Haushaltsnettoeinkommen (ohne „Keine Angabe“)				
		Bis unter 1.000 Euro	1.000 bis unter 2.000 Euro	2.000 bis unter 3.000 Euro	3.000 bis unter 4.000 Euro	4.000 Euro und mehr
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>1.000</b>	<b>57</b>	<b>149</b>	<b>199</b>	<b>161</b>	<b>208</b>
Ein schönes Zuhause	43%	27%	36%	40%	51%	50%
Eine harmonische Partnerschaft	40%	19%	25%	40%	48%	55%
Freunde bzw. Geselligkeit	33%	32%	29%	29%	34%	40%
Zeit mit der Familie	29%	26%	31%	28%	29%	29%
Gesundheit und Wohlbefinden	29%	15%	26%	29%	30%	35%
Unabhängigkeit und Flexibilität	26%	31%	26%	23%	28%	34%
Ein schönes Auto	21%	7%	16%	20%	26%	30%
Karriere, Erfolg im Beruf	20%	9%	12%	18%	26%	33%
Finanzielle Sicherheit und Vorsorge für die Zukunft	18%	8%	12%	18%	19%	28%
Ein gewisser Luxus	16%	10%	11%	10%	20%	27%
Immer Up-to-date bzw. trendy sein	13%	13%	12%	11%	15%	18%

### Zufriedenheit:

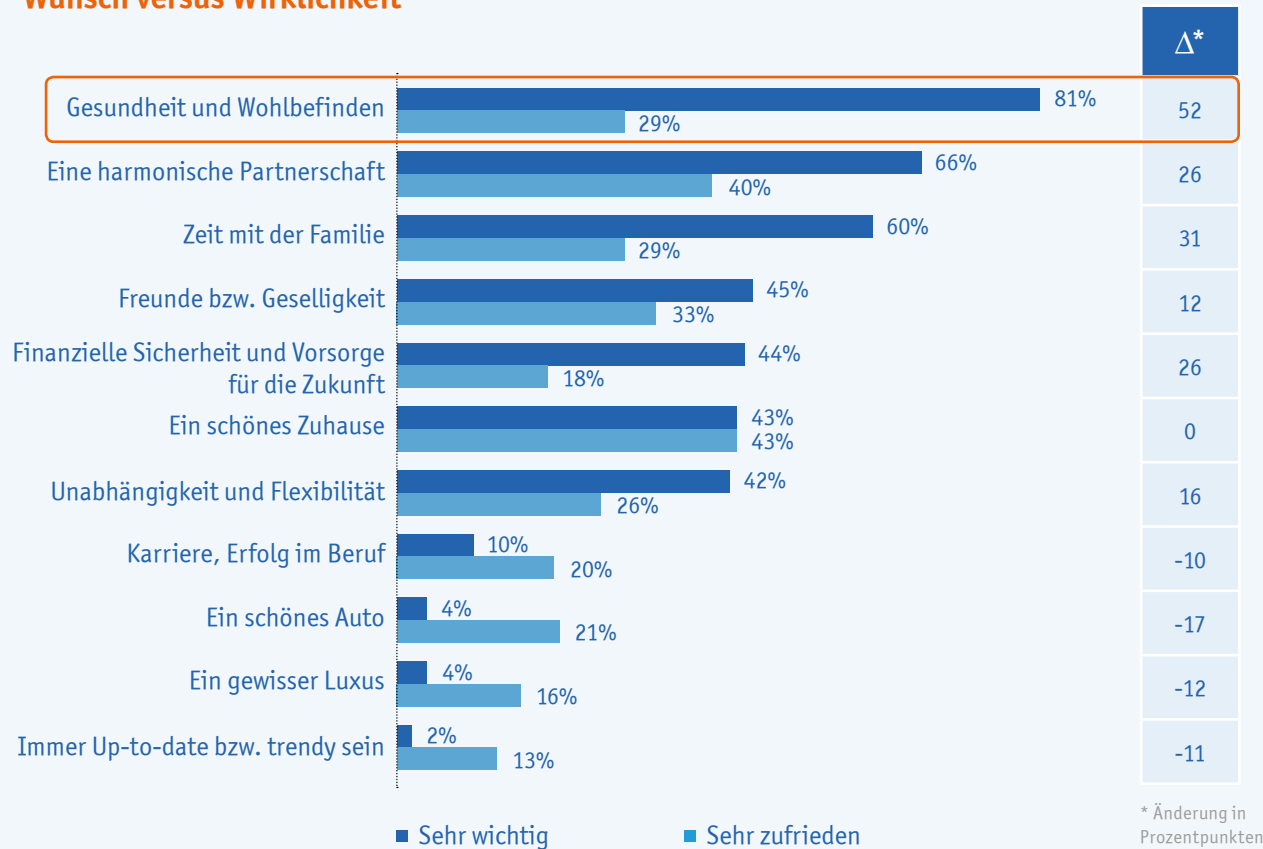
Je höher das Einkommen ist, desto zufriedener sind die Deutschen mit ihren Lebensumständen.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 2: Und wie zufrieden sind Sie alles in allem mit diesen Aspekten in Ihrem Leben? Wie zufrieden sind sie mit ....? Sind Sie damit sehr zufrieden, zufrieden, weniger zufrieden oder unzufrieden?

Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Skalierte Abfrage, Top: „Sehr zufrieden“)

## Wunsch versus Wirklichkeit

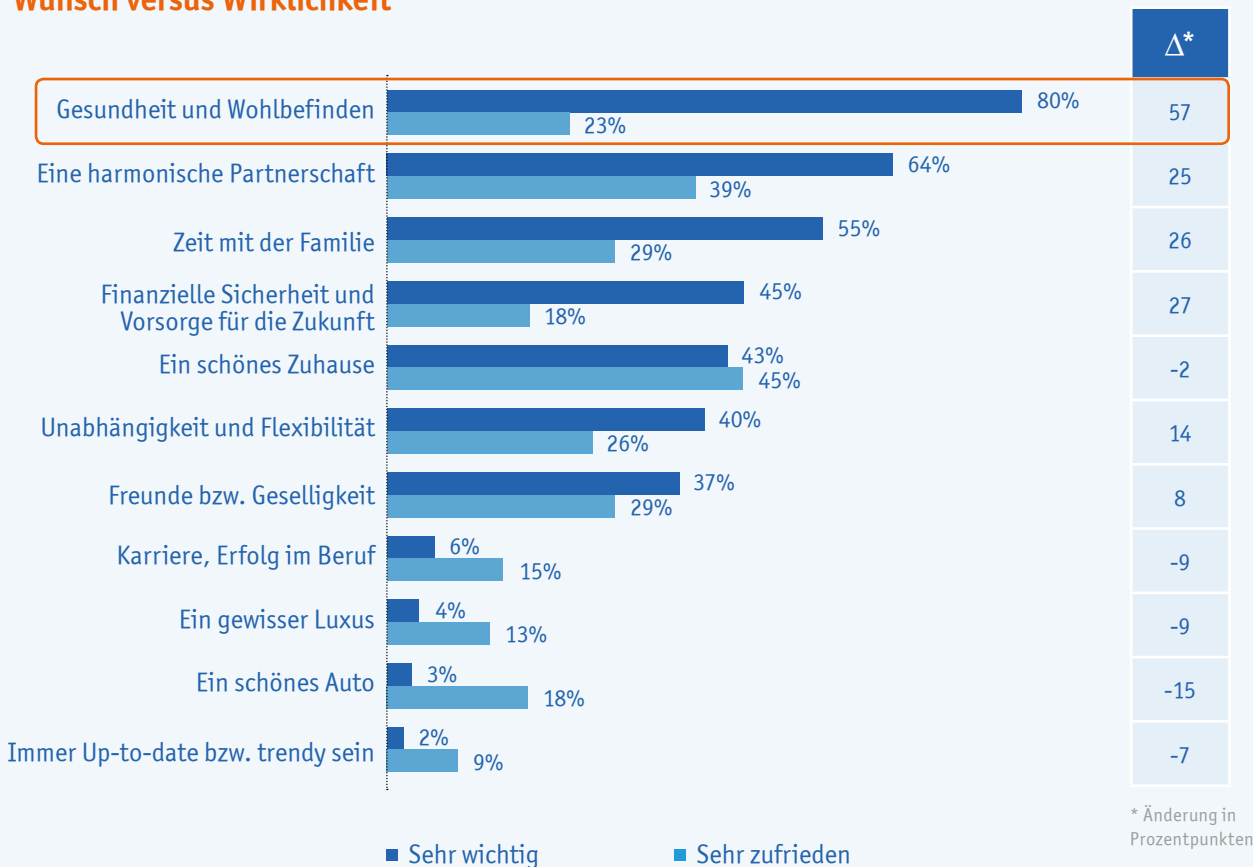


### Wunsch und Wirklichkeit:

Die größte Lücke zwischen Wunsch und Wirklichkeit gibt es beim Thema Gesundheit und Wohlbefinden. Für 81 Prozent der Deutschen ist dieser Aspekt sehr wichtig. Große Zufriedenheit äußern dazu jedoch nur drei von zehn Befragten.

Frage 1: Wie wichtig sind Ihnen in Ihrem Leben die folgenden Dinge? / Frage 2: Und wie zufrieden sind Sie alles in allem mit diesen Aspekten in Ihrem Leben?  
Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Skalierte Abfrage, Top: „Sehr wichtig“ / „Sehr zufrieden“, Items sortiert nach „Sehr wichtig“)

## Wunsch versus Wirklichkeit



### Wunsch und Wirklichkeit:

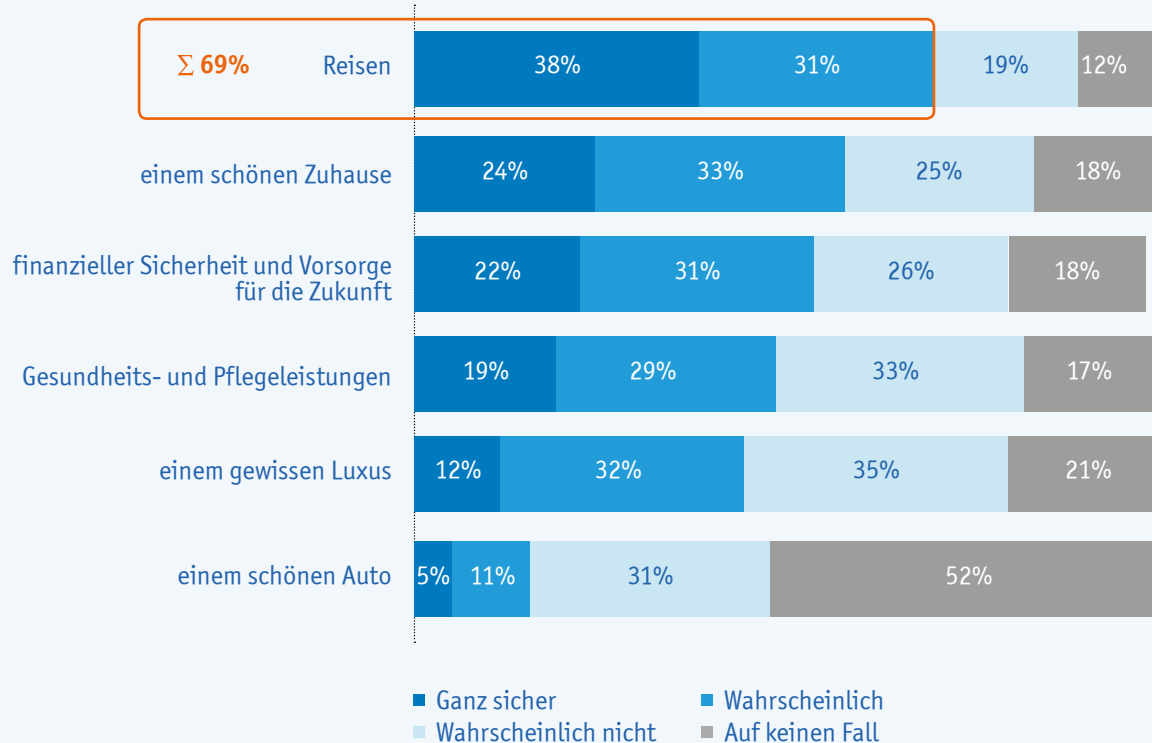
Auch in der älteren Generation über 50 Jahre ist die größte Spanne zwischen Wunsch und Wirklichkeit beim Thema Gesundheit und Wohlbefinden verortet. Mit zunehmendem Alter wird diese Spanne tendenziell noch größer.

Frage 1: Wie wichtig sind Ihnen in Ihrem Leben die folgenden Dinge? / Frage 2: Und wie zufrieden sind Sie alles in allem mit diesen Aspekten in Ihrem Leben?  
Basis: Alle Befragten, die 50 Jahre und älter sind, N = 479 (Skalierte Abfrage, Top: „Sehr wichtig“ / „Sehr zufrieden“, Items sortiert nach „Sehr wichtig“)



**KAPITEL 3:**  
**Bedarfe und**  
**Ausgabeverhalten**

## Investitionspläne: Wie ist es mit...



### Investitionspläne:

Mehr als zwei Drittel der Deutschen planen innerhalb der nächsten 12 Monate Ausgaben für Reisen – so viele wie in keinem anderen Bereich.

Frage 3: Jetzt einmal zu Ihren konkreten Planungen: Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie in den nächsten 12 Monaten in die folgende Bereiche Geld investieren werden? Wie ist es mit ...? Werden Sie da ganz sicher Geld investieren – wahrscheinlich – wahrscheinlich nicht oder auf keinen Fall?

Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Skalierte Abfrage, Items sortiert nach „Ganz sicher“ + „Wahrscheinlich“, nicht ausgewiesen ist „Weiß nicht/keine Angabe“)



## Investitionspläne: Wie ist es mit...

Top-2: Ganz sicher + Wahrscheinlich	Gesamt	Alter			50 bis 79 Jahre	
		18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre	TOP-2 2015	Veränderung*
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>1.000</b>	<b>179</b>	<b>342</b>	<b>479</b>		
Reisen	69%	72%	71%	66%	63%	3
einem schönen Zuhause	57%	57%	65%	51%	54%	-3
finanzieller Sicherheit/Vorsorge für die Zukunft	53%	68%	62%	41%	38%	3
Gesundheits- und Pflegeleistungen	48%	39%	44%	54%	51%	3
einem gewissen Luxus	44%	58%	51%	32%	31%	1
einem schönen Auto	16%	21%	15%	15%	13%	2

Top-2: Ganz sicher + Wahrscheinlich	Gesamt	Berufstätigkeit		
		Voll/teilweise berufstätig	Im (Vor-) Ruhestand	Nicht berufstätig
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>1.000</b>	<b>631</b>	<b>250</b>	<b>91</b>
Reisen	69%	72%	63%	66%
einem schönen Zuhause	57%	62%	47%	54%
finanzieller Sicherheit/Vorsorge für die Zukunft	53%	62%	30%	50%
Gesundheits- und Pflegeleistungen	48%	45%	57%	44%
einem gewissen Luxus	44%	48%	26%	51%
einem schönen Auto	16%	17%	16%	11%

## Investitionspläne:

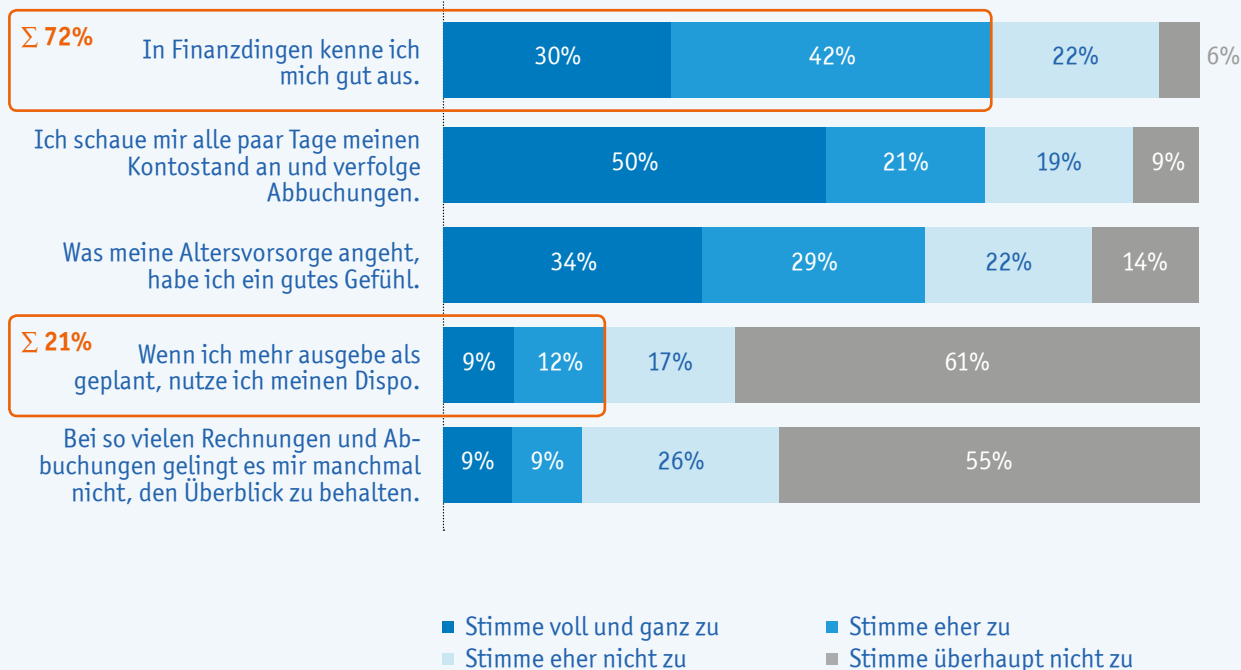
Finanzielle Sicherheit und Vorsorge sowie ein gewisser Luxus sind die Bereiche, in denen die unter 50-Jährigen vergleichsweise häufiger Ausgaben planen.

Die Ausgabebereitschaft der Generation 50Plus für Gesundheits- und Pflegeleistungen ist im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegen.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 3: Jetzt einmal zu Ihren konkreten Planungen: Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie in den nächsten 12 Monaten in die folgende Bereiche Geld investieren werden? Wie ist es mit ...? Werden Sie da ganz sicher Geld investieren, wahrscheinlich, wahrscheinlich nicht oder auf keinen Fall?  
Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Skalierte Abfrage, Darstellung: Top-2: „Ganz sicher“ + „Wahrscheinlich“) \*in Prozentpunkten

## Ausgabeverhalten



### Ausgabeverhalten:

Rund sieben von zehn Deutschen bewerten ihre Finanzkenntnisse als gut.

Die Nutzung des Dispositionscredits ist auch in Zeiten gesunkener Zinsen nur für jeden fünften Deutschen eine Option, ungeplante Ausgaben zu finanzieren.

Frage 16: Jeder hat ja zu Finanzdingen andere Vorstellungen. Ich lese Ihnen jetzt einige Aussagen dazu vor. Bitte sagen Sie uns wieder inwieweit Sie zustimmen. Wie ist es mit ...? Stimmen Sie voll und ganz zu, eher zu, eher nicht zu oder stimmen sie überhaupt nicht zu?  
 Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Skalierte Abfrage, sortiert nach „Stimme voll und ganz zu“ + „Stimme eher zu“, nicht ausgewiesen „Weiß nicht/keine Angabe“)

## Ausgabeverhalten

TOP-2: Stimme voll und ganz zu + Stimme eher zu	Gesamt	Alter			50 bis 79 Jahre	
		18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre	Top-2 2015	Verände- rung*
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>1.000</b>	<b>179</b>	<b>342</b>	<b>479</b>		
In Finanzdingen kenne ich mich gut aus.	72%	66%	75%	72%	70%	2
Was meine Altersvorsorge angeht, habe ich ein gutes Gefühl.	71%	74%	73%	70%	74%	-4
Ich schaue mir alle paar Tage meinen Kontostand an und verfolge alle Abbuchungen.	63%	47%	58%	72%	76%	-4
Wenn ich mehr ausbebe als geplant, nutze ich meinen Kontoüberziehungsrahmen.	21%	18%	25%	19%	24%	-5
Bei so vielen Rechnungen und Abbuchungen gelingt es mir manchmal nicht, den Überblick zu behalten.	18%	20%	20%	16%	18%	-2

### Ausgabeverhalten:

Die Zuversicht der Generation 50Plus in Sachen Altersvorsorge ist zwar im Vergleich zum letzten Jahr zurückgegangen, dennoch sind sie bei weitem die zuversichtlichste Altersgruppe bei diesem Thema.

Das Finanzwissen der unter 30-Jährigen liegt unter dem Durchschnitt.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 16: Jeder hat ja zu Finanzdingen andere Vorstellungen. Ich lese Ihnen jetzt einige Aussagen dazu vor. Bitte sagen Sie uns wieder inwieweit Sie zustimmen. Wie ist es mit ...? Stimmen Sie voll und ganz zu, eher zu, eher nicht zu oder stimmen sie überhaupt nicht zu? Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Skalierte Abfrage, Darstellung: Top-2: „Stimme voll und ganz zu“ + „Stimme eher zu“) \*in Prozentpunkten

## Ausgabeverhalten

TOP-2: Stimme voll und ganz zu + Stimme eher zu	Gesamt	Wohnsituation		
		Zur Miete	Eigentums- wohnung	Eigenes Haus
Basis (Fallzahl)	1.000	426	106	460
In Finanzdingen kenne ich mich gut aus.	72%	68%	73%	75%
Ich schaue mir alle paar Tage meinen Kontostand an und verfolge Abbuchungen.	71%	71%	75%	72%
Was meine Altersvorsorge angeht, habe ich ein gutes Gefühl.	63%	50%	72%	74%
Wenn ich mehr ausbebe als geplant, nutze ich meinen Dispo.	21%	24%	16%	20%
Bei so vielen Rechnungen und Abbuchungen gelingt es mir manchmal nicht, den Überblick zu behalten.	18%	20%	20%	16%

### Ausgabeverhalten:

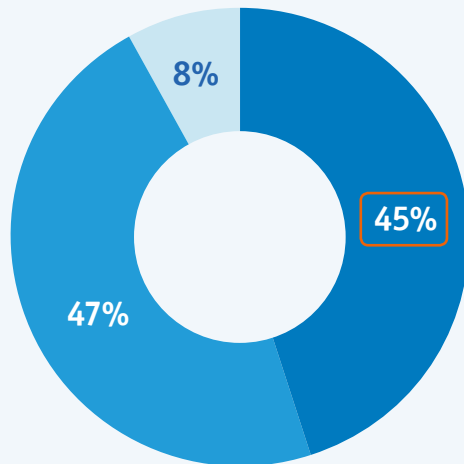
Wohneigentum ist ein starker Treiber für einen positiven Blick auf die eigene Altersvorsorge.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

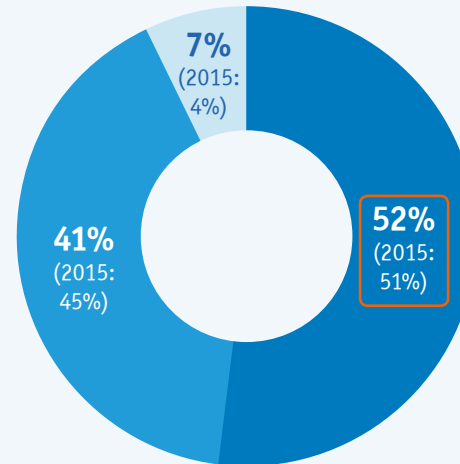
Frage 15: Jeder hat ja zu Finanzdingen andere Vorstellungen. Ich lese Ihnen jetzt einige Aussagen dazu vor. Bitte sagen Sie uns wieder inwieweit Sie zustimmen. Wie ist es mit ...? Stimmen Sie voll und ganz zu, eher zu, eher nicht zu oder stimmen sie überhaupt nicht zu?  
Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Skalierte Abfrage, Top-2: „Stimme voll und ganz zu“ + „Stimme eher zu“)

## Ausgabeverhalten

... der Bevölkerung



... der Generation 50+



- Ja, ich weiß ganz genau, welcher Betrag mir monatlich zur Verfügung steht.
- Ja, ich weiß es ungefähr.
- Nein, das weiß ich überhaupt nicht.

Frage 17: Wenn Sie einmal überlegen, wie viel Geld Ihnen monatlich übrig bleibt, wenn Sie alle fixen Kosten wie z.B. Miete, Strom, Telekommunikation oder Versicherungen abziehen: Wissen Sie dann ganz genau, über welchen Betrag Sie im Monat frei verfügen können – wissen Sie es ungefähr oder überhaupt nicht?

Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Einfachnennung, ohne „Weiß nicht / keine Angabe“)

### Ausgabeverhalten:

Weniger als die Hälfte der Deutschen wissen exakt, wie viel Geld ihnen monatlich zur Verfügung steht.

In der Generation 50Plus ist es etwa jeder Zweite, der seine monatlichen finanziellen Möglichkeiten genau kennt.

## Ausgabeverhalten

	Gesamt	Berufstätigkeit		
		Voll/teilweise berufstätig	Im (Vor-) Ruhestand	Nicht berufstätig
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>1.000</b>	<b>631</b>	<b>250</b>	<b>91</b>
Ja, ich weiß ganz genau, welcher Betrag mir monatlich zur Verfügung steht	<b>45%</b>	42%	<b>55%</b>	41%
Ja, weiß es ungefähr	<b>47%</b>	51%	<b>38%</b>	43%
Nein, das weiß ich überhaupt nicht	<b>8%</b>	7%	7%	<b>16%</b>

## Ausgabeverhalten:

Ruheständler haben den mit Abstand besten Überblick über ihre Finanzen.

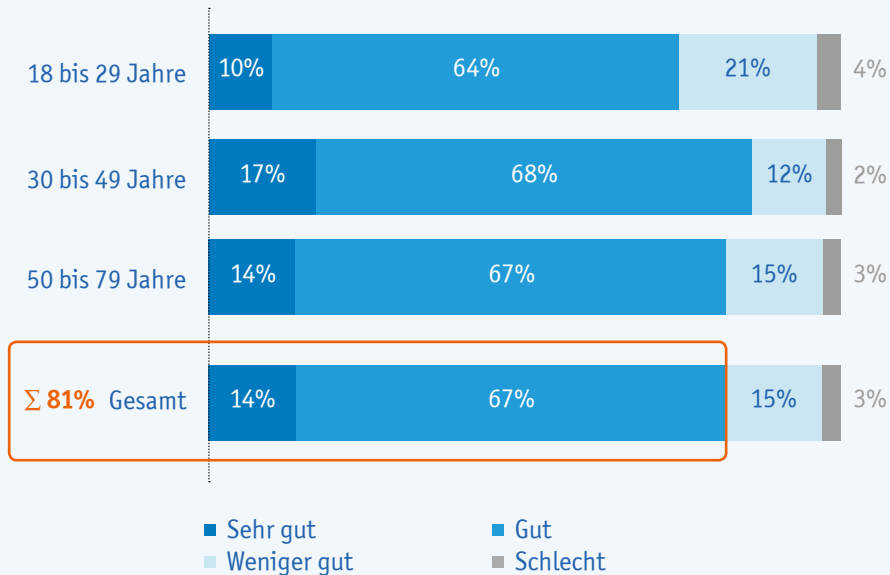
- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 17: Wenn Sie einmal überlegen, wie viel Geld Ihnen monatlich übrig bleibt, wenn Sie alle fixen Kosten wie z.B. Miete, Strom, Telekommunikation oder Versicherungen abziehen: Wissen Sie dann ganz genau, über welchen Betrag Sie im Monat frei verfügen können – wissen Sie es ungefähr oder überhaupt nicht?  
Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Einfachnennung)



## KAPITEL 4: Liquiditätssituation

## Die derzeitige finanzielle Situation



50 bis 79 Jahre	
Top-2 2015	Veränderung*
80%	+1

### Die derzeitige finanzielle Situation:

Etwa vier von fünf Deutschen schätzen ihre derzeitige finanzielle Situation als gut bis sehr gut ein.

Frage 4: Wie würden Sie Ihre derzeitige finanzielle Situation beschreiben? Ist sie ...  
Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Einfachnennung, ohne „Weiß nicht / keine Angabe“)  
\* in Prozentpunkten.



## Die derzeitige finanzielle Situation

	Gesamt	Wohnsituation			Mit Partner zusammenlebend	
		Zur Miete	Eigentums- wohnung	Eigenes Haus	Ja	Nein
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>1.000</b>	<b>426</b>	<b>106</b>	<b>460</b>	<b>596</b>	<b>400</b>
Sehr gut	14%	12%	18%	16%	17%	11%
Gut	67%	61%	66%	71%	70%	63%
Weniger gut	15%	21%	12%	11%	11%	21%
Schlecht	3%	5%	2%	1%	1%	5%
Top-2: Sehr gut + Gut	81%	73%	84%	87%	87%	74%

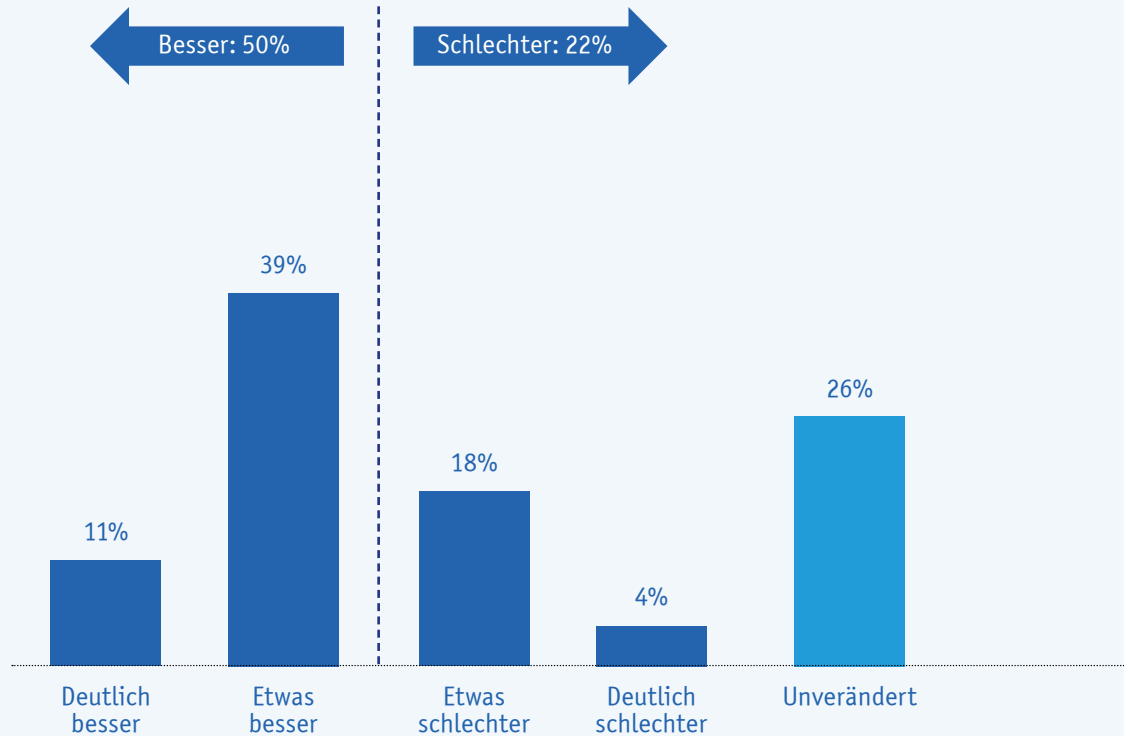
### Die derzeitige finanzielle Situation:

Insbesondere Immobilienbesitzer und Deutsche, die in einer Partnerschaft leben, beschreiben ihre momentane finanzielle Situation deutlich positiver, verglichen mit dem Durchschnitt.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 4: Wie würden Sie Ihre derzeitige finanzielle Situation beschreiben? Ist sie ...  
Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Einfachnennung, ohne „Weiß nicht / keine Angabe“)

## Die zukünftige finanzielle Situation



### Die zukünftige finanzielle Situation:

Jeder zweite Deutsche rechnet damit, dass sich seine finanzielle Situation innerhalb der nächsten drei bis fünf Jahre zumindest etwas verbessern wird.

Frage 5: Wenn Sie einmal an die nächsten drei bis fünf Jahre denken: Was glauben Sie, wie wird Ihre finanzielle Situation dann verglichen mit heute sein? Wird sie ...?

Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Einfachnennung, ohne „Weiß nicht / keine Angabe“)

## Die zukünftige finanzielle Situation

Finanzielle Situation in drei bis fünf Jahren	Gesamt	Alter			50 bis 79 Jahre	
		18 bis 29 Jahre	30 bis 49 Jahre	50 bis 79 Jahre	2015	Veränderung*
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>1.000</b>	<b>179</b>	<b>342</b>	<b>479</b>		
Deutlich besser	11%	32%	11%	2%	4%	-2
Etwas besser	39%	57%	49%	25%	28%	-3
Etwas schlechter	18%	9%	13%	25%	26%	-1
Deutlich schlechter	4%	1%	3%	6%	5%	+1
Unverändert bleiben	26%	2%	21%	40%	34%	+6
Weiß nicht / keine Angabe	2%	0%	3%	2%	3%	-1
<b>Top-2: Deutlich besser + Etwas besser</b>	<b>50%</b>	<b>89%</b>	<b>60%</b>	<b>27%</b>	<b>32%</b>	<b>-5</b>

## Die zukünftige finanzielle Situation:

Bei der Zuversichtlichkeit hinsichtlich der Finanzen in naher Zukunft gibt es ein deutliches Altersgefälle: An eine Verbesserung glauben rund neun von zehn der unter 30-Jährigen, demgegenüber ist es nur jeder vierte über 50-Jährige.

Bei der Generation 50Plus ist die Zuversichtlichkeit im Vergleich zum Vorjahr noch einmal zurückgegangen.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 5: Wenn Sie einmal an die nächsten drei bis fünf Jahre denken: Was glauben Sie, wie wird Ihre finanzielle Situation dann verglichen mit heute sein? Wird sie ...?

Basis: Alle Befragten, N = 1.001 (Einfachnennung)

\* in Prozentpunkten

## Die zukünftige finanzielle Situation

Finanzielle Situation in drei bis fünf Jahren	Gesamt	Berufstätigkeit		
		18 bis 29 Jahre	30 bis 49 Jahre	50 bis 79 Jahre
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>1.000</b>	<b>631</b>	<b>250</b>	<b>91</b>
Deutlich besser	11%	12%	2%	14%
Etwas besser	39%	47%	19%	38%
Etwas schlechter	18%	15%	27%	17%
Deutlich schlechter	4%	3%	5%	6%
Unverändert bleiben	26%	20%	46%	23%
Weiß nicht / keine Angabe	2%	2%	2%	1%
Top-2: Deutlich besser + Etwas besser	50%	59%	21%	52%

## Die zukünftige finanzielle Situation:

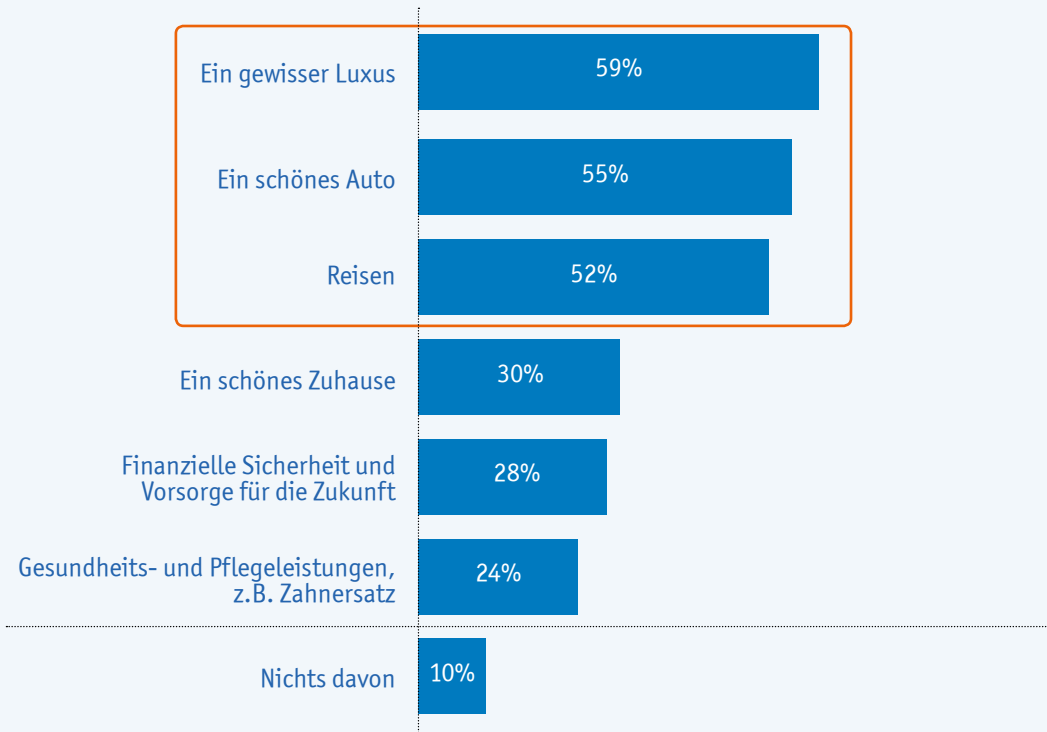
Ruheständler glauben am wenigsten an eine Verbesserung ihrer finanziellen Lage.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 5: Wenn Sie einmal an die nächsten drei bis fünf Jahre denken: Was glauben Sie, wie wird Ihre finanzielle Situation dann verglichen mit heute sein? Wird sie ...?

Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Einfachnennung, ohne „Weiß nicht / keine Angabe“)

## Finanzielle Einschränkungen in der Zukunft




### Finanzielle Einschränkungen:

Sollte sich die finanzielle Lage verschlechtern, würden die Deutschen am ehesten auf Luxus und Reisen verzichten.

Frage 6: Was meinen Sie: In welchen dieser Bereiche werden Sie sich zukünftig finanziell einschränken müssen?

Basis: Die finanzielle Situation wird zukünftig etwas/deutlich schlechter sein, N = 219 (Mehrfachnennung, ohne „Weiß nicht/keine Angabe“)

## Finanzielle Einschränkungen in der Zukunft

	Gesamt	Alter			50 bis 79 Jahre	
		18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre	TOP2015	Veränderung*
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>305</b>	<b>17</b> 	<b>55</b>	<b>148</b>		
Ein gewisser Luxus	59%	67%	51%	61%	59%	2
Ein schönes Auto	55%	85%	50%	53%	47%	6
Reisen	52%	69%	45%	53%	58%	-5
Ein schönes Zuhause	30%	43%	19%	33%	30%	3
Finanzielle Sicherheit und Vorsorge für die Zukunft	28%	33%	15%	32%	39%	-7
Gesundheits- und Pflegeleistungen, wie z.B. Zahnersatz	24%	17%	13%	28%	21%	7
Nichts davon	10%	0%	7%	13%	7%	6

### Finanzielle Einschränkungen:


Die Deutschen zwischen 30 und 49 Jahren sind am wenigsten bereit, sich bei einer Verschlechterung der finanziellen Lage in den genannten Bereichen einzuschränken.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

 Geringe Fallzahl

Frage 6: Was meinen Sie: In welchen dieser Bereiche werden Sie sich zukünftig finanziell einschränken müssen?  
Basis: Die finanzielle Situation wird zukünftig etwas/deutlich schlechter sein, N = 305 (Mehrfachnennung, ohne „Weiß nicht/keine Angabe“). \*in Prozentpunkten.

## Finanzielle Einschränkungen in der Zukunft

	Gesamt	Alter			Mit Partner zusammenlebend	
		Voll/ teilweise berufstätig	Im (Vor-) Ruhestand	Nicht berufstätig	Ja	Nein
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>219</b>	<b>115</b>	<b>79</b>	<b>21</b> 	<b>128</b>	<b>90</b>
Ein gewisser Luxus	59%	62%	54%	72%	59%	58%
Ein schönes Auto	55%	57%	46%	68%	53%	56%
Reisen	52%	55%	47%	68%	48%	57%
Ein schönes Zuhause	30%	27%	31%	46%	24%	38%
Finanzielle Sicherheit und Vorsorge für die Zukunft	28%	20%	28%	72%	20%	38%
Gesundheits- und Pflegeleistungen, wie z.B. Zahnersatz	24%	17%	30%	37%	19%	30%
Nichts davon	10%	8%	17%	0%	11%	9%

### Finanzielle Einschränkungen:

Wer mit einem Partner zusammenlebt und finanzielle Einbußen erwartet, ist weniger bereit, beim Zuhause, Vorsorge und Gesundheits- und Pflegeleistungen Einschränkungen vorzunehmen.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

 Geringe Fallzahl

Frage 6: Was meinen Sie: In welchen dieser Bereiche werden Sie sich zukünftig finanziell einschränken müssen?  
Basis: Die finanzielle Situation wird zukünftig etwas/deutlich schlechter sein, N = 305 (Mehrfachnennung, ohne „Weiß nicht/keine Angabe“)

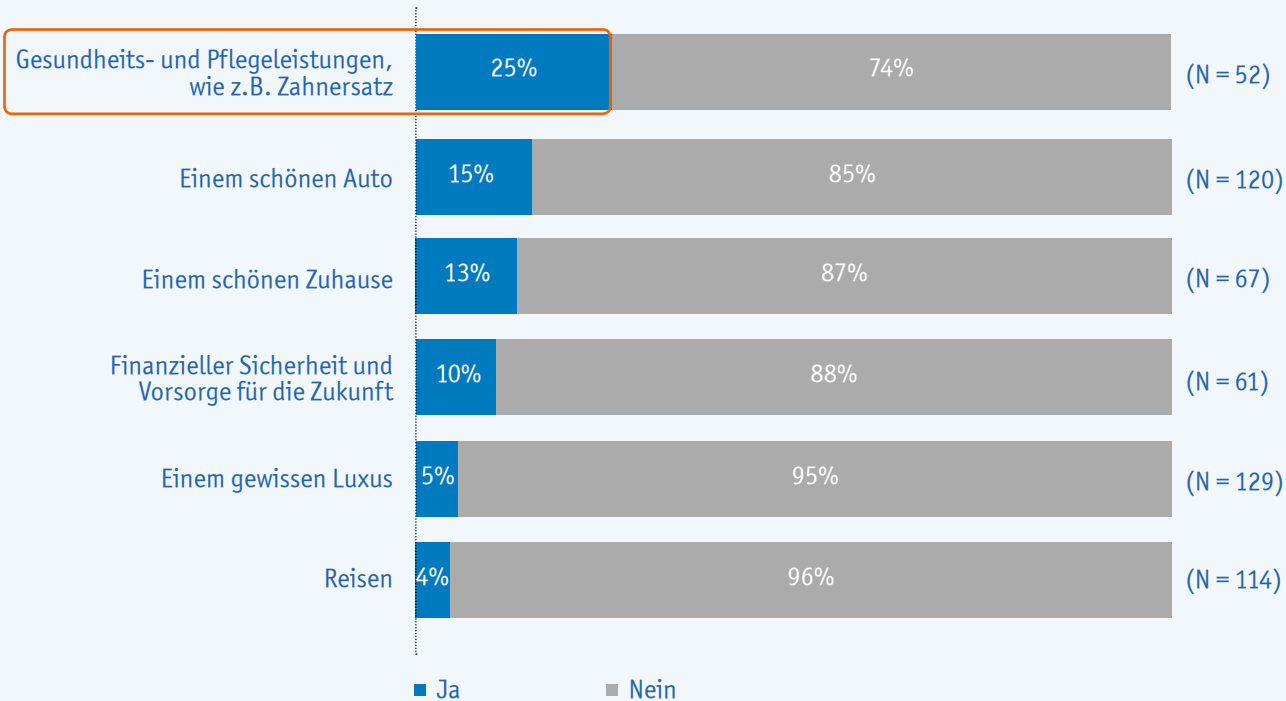


## KAPITEL 5:

# Bereitschaft zur Kreditaufnahme



## Kreditaufnahmebereitschaft: Wie ist es mit...



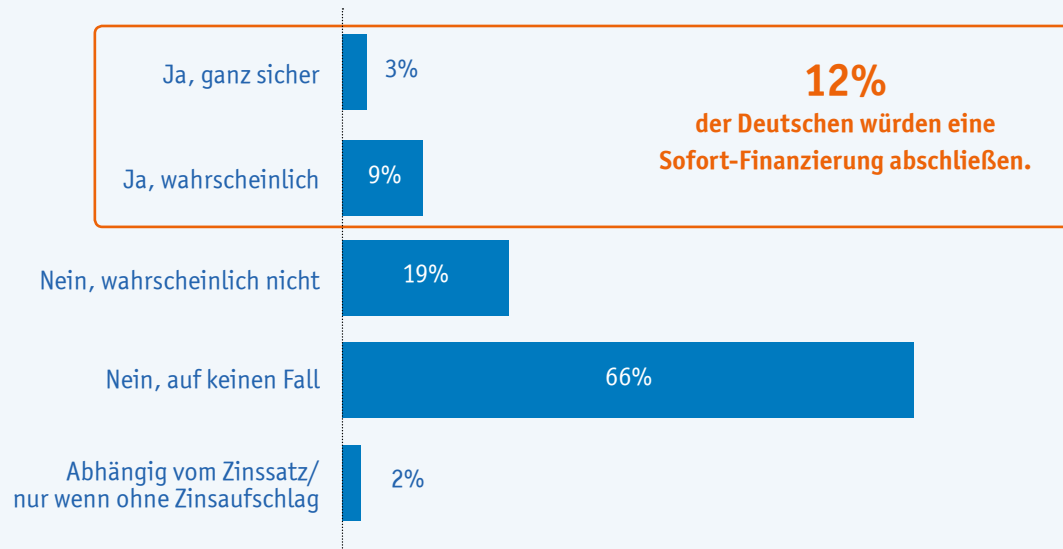
### Bereitschaft zur Kreditaufnahme:

Um finanzielle Engpässe bei Gesundheits- und Pflegeleistungen auszugleichen, wäre jeder Vierte bereit, einen Kredit aufzunehmen.

Für den Ausgleich von finanziellen Einschränkungen bei Konsumgütern ist die Bereitschaft, einen Kredit aufzunehmen generell deutlich kleiner.

Frage 7: Und wären Sie grundsätzlich bereit einen Kredit für solche Bereiche aufzunehmen, um sich Ihre Wünsche erfüllen zu können? Wie ist es mit...? Basis: Finanzielle Einschränkungen werden in einzelnen Bereichen erwartet (Skalierte Abfrage, sortiert nach „Ja“)

## Sofort-Finanzierung über Händler



### Sofort-Finanzierung über Händler:

Zwei Drittel der Deutschen wären nicht bereit, eine Sofort-Finanzierung beim Händler zu nutzen.

Frage 8: Angenommen, Sie planen eine größere Anschaffung. Der Händler bietet Ihnen an, Ihre Bestellung über eine Bank in Raten zu bezahlen. Wenn dieser Ratenkauf direkt vom Händler vermittelt und ohne schriftliche Unterlagen sofort online freigegeben werden kann, würden Sie das nutzen: Ja, ganz sicher – Ja, wahrscheinlich – Nein, wahrscheinlich nicht – oder Nein, auf keinen Fall?

Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Einfachnennung, ohne „Weiß nicht/keine Angabe“)

## Sofort-Finanzierung über Händler

	Gesamt	Alter		
		18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>1.000</b>	<b>179</b>	<b>342</b>	<b>479</b>
Ja, ganz sicher	3%	4%	4%	1%
Ja, wahrscheinlich	9%	15%	10%	7%
Nein, wahrscheinlich nicht	19%	29%	19%	16%
Nein, auf keinen Fall	66%	50%	64%	74%
Abhängig vom Zinssatz/nur wenn ohne Zinsaufschlag	2%	2%	2%	2%
Weiß nicht / k.A.	1%	0%	1%	1%

## Sofort-Finanzierung über Händler:

Rund ein Fünftel der Deutschen unter 30 Jahre steht einer Sofort-Finanzierung beim Händler aufgeschlossen gegenüber.

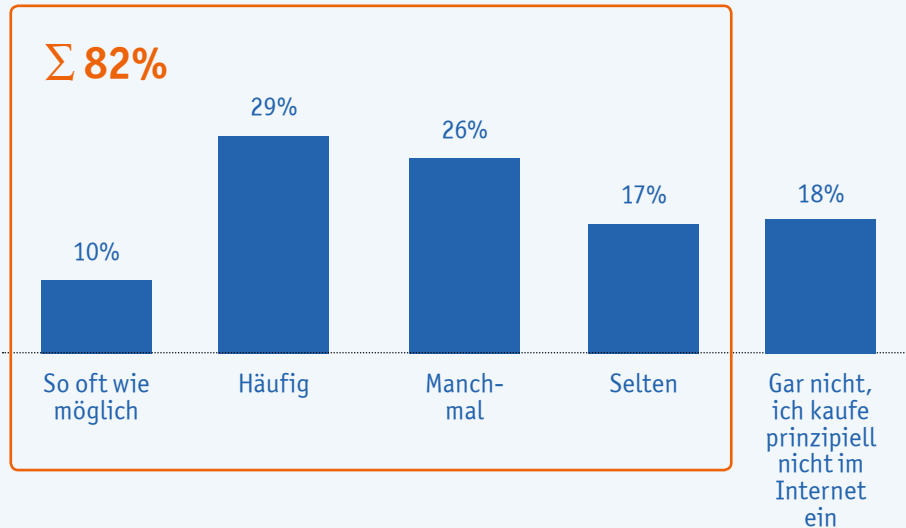
- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 8: Angenommen, Sie planen eine größere Anschaffung. Der Händler bietet Ihnen an, Ihre Bestellung über eine Bank in Raten zu bezahlen. Wenn dieser Ratenkauf direkt vom Händler vermittelt und ohne schriftliche Unterlagen sofort online freigegeben werden kann, würden Sie das nutzen: Ja, ganz sicher – Ja, wahrscheinlich – Nein, wahrscheinlich nicht – oder Nein, auf keinen Fall?  
Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Einfachnennung, ohne „Weiß nicht/keine Angabe“)



**KAPITEL 6:**  
**Online-Einkaufs-**  
**verhalten**

## Online einkaufen



### Online einkaufen:

Mehr als vier von fünf Deutschen nutzen zumindest hin und wieder das Internet für den Einkauf von Produkten oder Dienstleistungen.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 9: Kommen wir nun zum Thema „Einkaufen im Internet“. Wie häufig nutzen Sie für Produkte oder Dienstleistungen den Kauf über das Internet: So oft wie möglich – häufig – manchmal – selten – oder kaufen Sie gar nicht im Internet ein?

Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Einfachnennung, ohne „Weiß nicht/keine Angabe“)

## Online einkaufen

	Gesamt	Alter		
		18 bis 29 Jahre	30 bis 49 Jahre	50 bis 79 Jahre
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>1.001</b>	<b>179</b>	<b>342</b>	<b>479</b>
So oft wie möglich	<b>10%</b>	16%	15%	4%
Häufig	<b>29%</b>	35%	39%	19%
Manchmal	<b>26%</b>	25%	26%	25%
Selten	<b>17%</b>	17%	13%	20%
Gar nicht, ich kaufe prinzipiell nicht im Internet ein	<b>18%</b>	7%	5%	32%

### Online einkaufen:

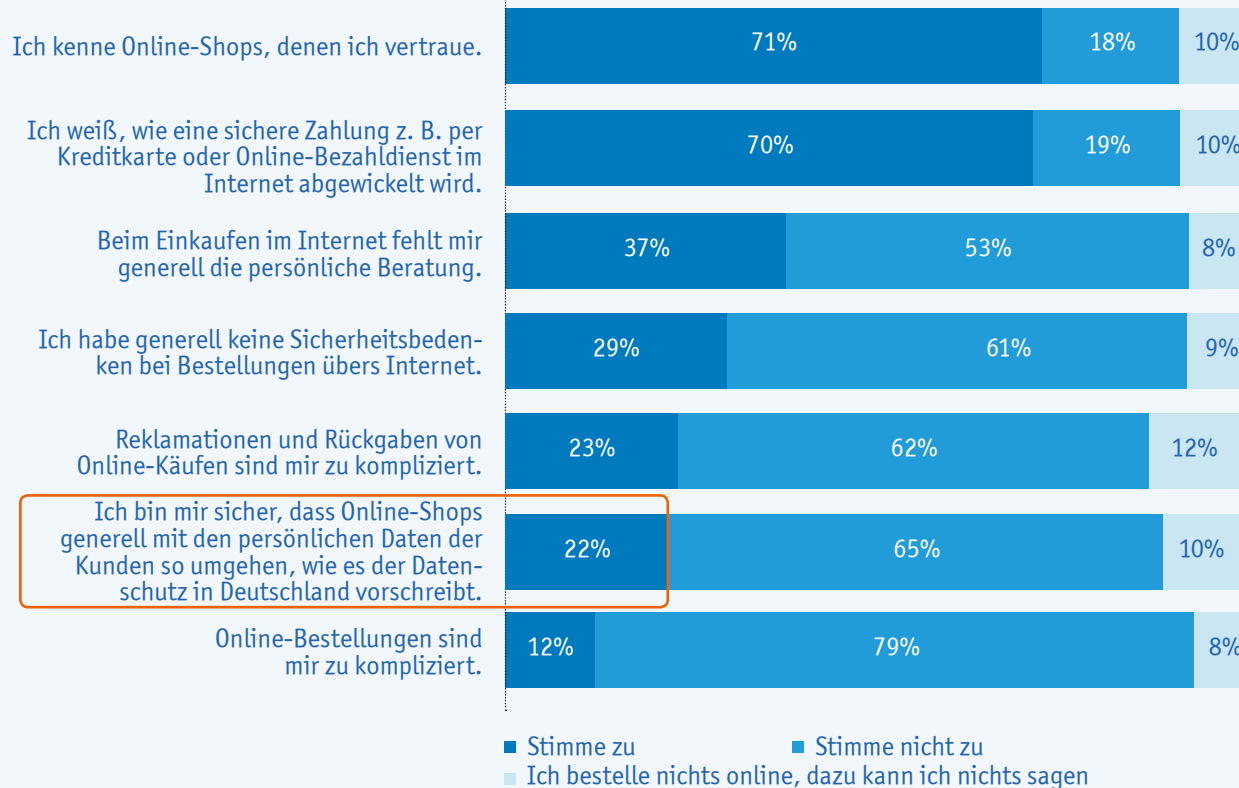
Bei der Bereitschaft, Produkte oder Dienstleistungen online einzukaufen, gibt es ein klares Altersgefälle – in der Generation 50Plus ist für jeden Dritten der Kauf im Laden weiterhin die einzige Option.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 9: Kommen wir nun zum Thema „Einkaufen im Internet“. Wie häufig nutzen Sie für Produkte oder Dienstleistungen den Kauf über das Internet: So oft wie möglich – häufig – manchmal – selten – oder kaufen Sie gar nicht im Internet ein?

Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Einfachnennung, ohne „Weiß nicht/keine Angabe“)

## Vertrauen beim Online-Shopping



## Vertrauen beim Online-Shopping:

Vertrauensproblem: Nur etwa jeder fünfte Deutsche vertraut darauf, dass sich Online-Shops beim Datenschutz an die Gesetzgebung halten.

Frage 10: Welchen der folgenden Aussagen zum Thema Online-Einkauf stimmen Sie zu?

Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Skalierte Abfrage, Items sortiert nach: „Stimme zu“, ohne „Weiß nicht/keine Angabe“)

## Vertrauen beim Online-Shopping

Top: Stimme zu	Gesamt				50 bis 79 Jahre	
		18-29 Jahre	30-49 Jahre	50-79 Jahre	2015	Veränderung*
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>1.000</b>	<b>179</b>	<b>342</b>	<b>479</b>		
Ich kenne Online-Shops, denen ich vertraue.	71%	88%	86%	55%	47%	+8
Ich weiß, wie eine sichere Zahlung z. B. per Kreditkarte oder Online-Bezahldienst im Internet abgewickelt wird.	70%	78%	82%	58%	49%	+9
Beim Einkaufen im Internet fehlt mir generell die persönliche Beratung.	37%	31%	37%	38%	47%	-9
Ich habe generell keine Sicherheitsbedenken bei Bestellungen übers Internet.	29%	29%	29%	28%	26%	+2
Reklamationen und Rückgaben von Online-Käufen sind mir zu kompliziert.	23%	25%	21%	24%	29%	-5
Ich bin mir sicher, dass Online-Shops generell mit den persönlichen Daten der Kunden so umgehen, wie es der Datenschutz in Deutschland vorschreibt.	22%	32%	21%	19%	17%	+2
Online-Bestellungen sind mir zu kompliziert.	12%	8%	6%	18%	25%	-7

### Vertrauen beim Online-Shopping:

Bei der Verwendung von Kreditkarten und Online-Bezahldiensten und bei der Kenntnis über vertrauenswürdige Online-Shops ist die jüngere Generation fitter.

Im Vergleich zum Vorjahr holt die Generation 50Plus gegenüber den jüngeren Deutschen auf, was das Wissen über Online-Shops und sicheres Bezahlen im Netz angeht.

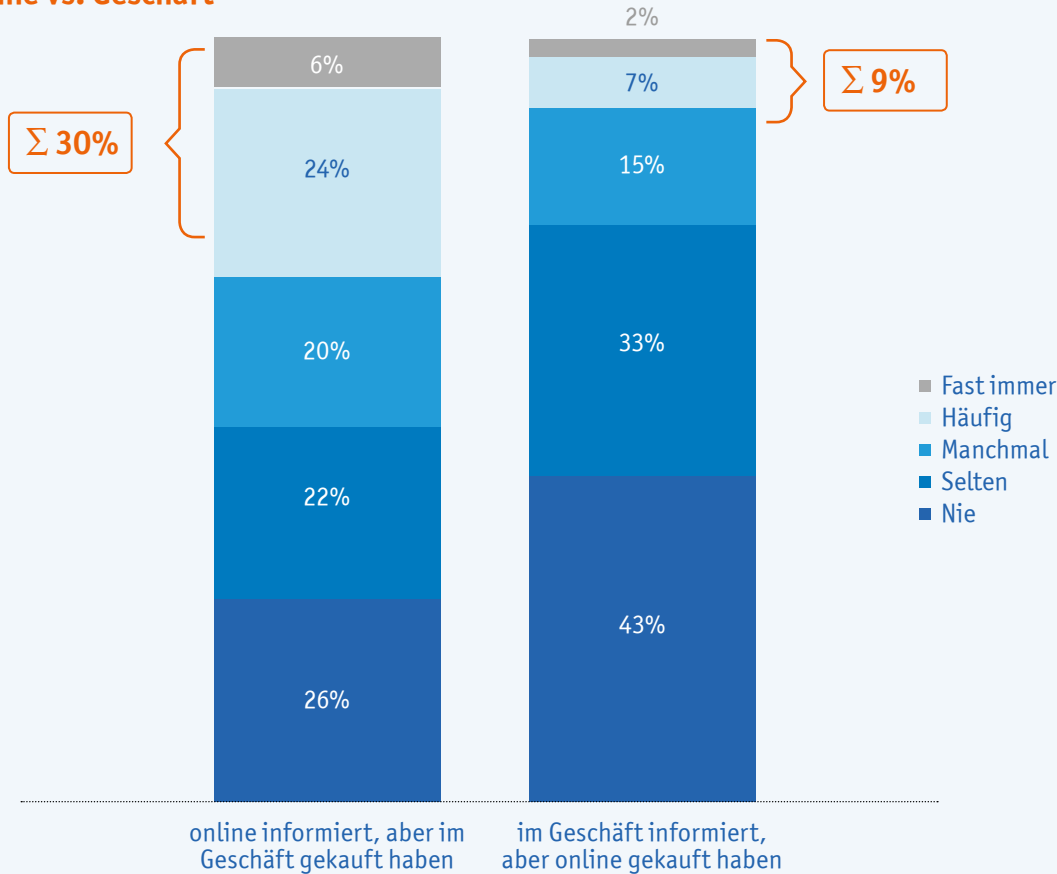
■ Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt

■ Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 10: Welchen der folgenden Aussagen zum Thema Online-Einkauf stimmen Sie zu?  
 Basis: Alle Befragten, N = 1.000 (Skalierte Abfrage, Darstellung: Top: „Stimme zu“)  
 \* in Prozentpunkten



## Online vs. Geschäft



### Online vs. Geschäft:

Trotz der fortschreitenden Digitalisierung auch des alltäglichen Lebens überwiegt noch die Zahl derjenigen, die das Internet eher zu Informationszwecken nutzen, dann aber vor Ort kaufen.

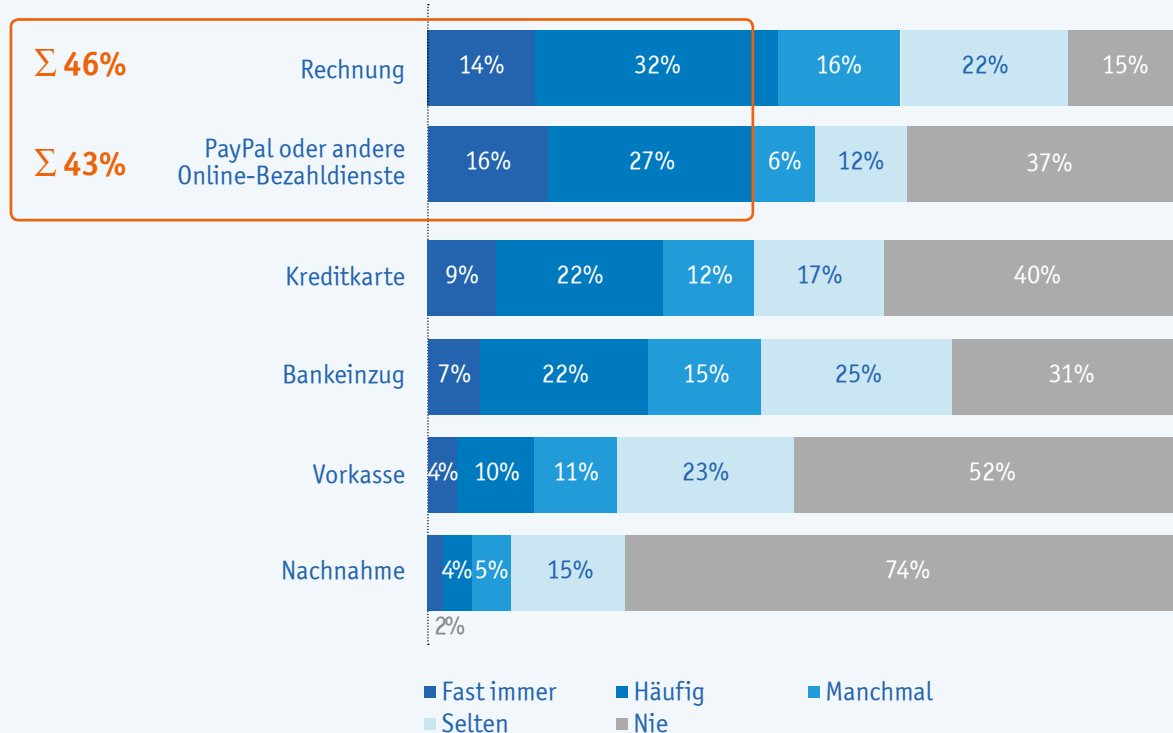
Frage 11: Heutzutage haben Sie ja als Käufer bei vielen Produkten die Möglichkeit, sich online oder im Geschäft zu informieren und auch das Produkt online oder im Geschäft zu kaufen. Wenn Sie an Ihre letzten größeren Anschaffungen denken: Wie häufig ist es vorgekommen, dass Sie sich...?

Basis: Alle Befragten, N = 1.000 / Alle Befragten, die zumindest „selten“ im Internet kaufen, N = 815 (Einfachnennung, ohne „Weiß nicht/keine Angabe“)



## KAPITEL 7: Online-Zahlungs- verhalten

## Online-Zahlungsmöglichkeiten



### Online-Zahlungsmöglichkeiten:

An der Spitze der Online-Bezahlverfahren liegen der Kauf auf Rechnung und knapp dahinter die Online-Bezahldienste wie PayPal.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 12: Wenn Sie online einkaufen, wie häufig nutzen Sie die folgenden Bezahlmöglichkeiten?

Basis: Alle Befragten, die zumindest „selten“ im Internet kaufen s. Frage 9, N = 815 (Skalierte Abfrage, Items sortiert nach: „Fast immer“ + „Häufig“, ohne „Weiß nicht/keine Angabe“)

## Online-Zahlungsmöglichkeiten

	Gesamt	Geschlecht		Alter		
		Männer	Frauen	18 bis 29 Jahre	30 bis 49 Jahre	50 bis 79 Jahre
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>815</b>	<b>422</b>	<b>392</b>	<b>167</b>	<b>322</b>	<b>325</b>
Rechnung	46%	33%	61%	36%	45%	53%
PayPal und andere Online-Bezahldienste	42%	48%	36%	43%	50%	34%
Kreditkarte	31%	37%	23%	28%	30%	31%
Bankeinzug	29%	32%	25%	35%	31%	24%
Vorkasse	14%	15%	13%	23%	11%	13%
Nachnahme	6%	7%	5%	6%	5%	7%

### Online-Zahlungsmöglichkeiten:

Frauen bevorzugen den Kauf auf Rechnung. Männer hingegen nutzen am häufigsten Online-Bezahldienste und Kreditkarten.

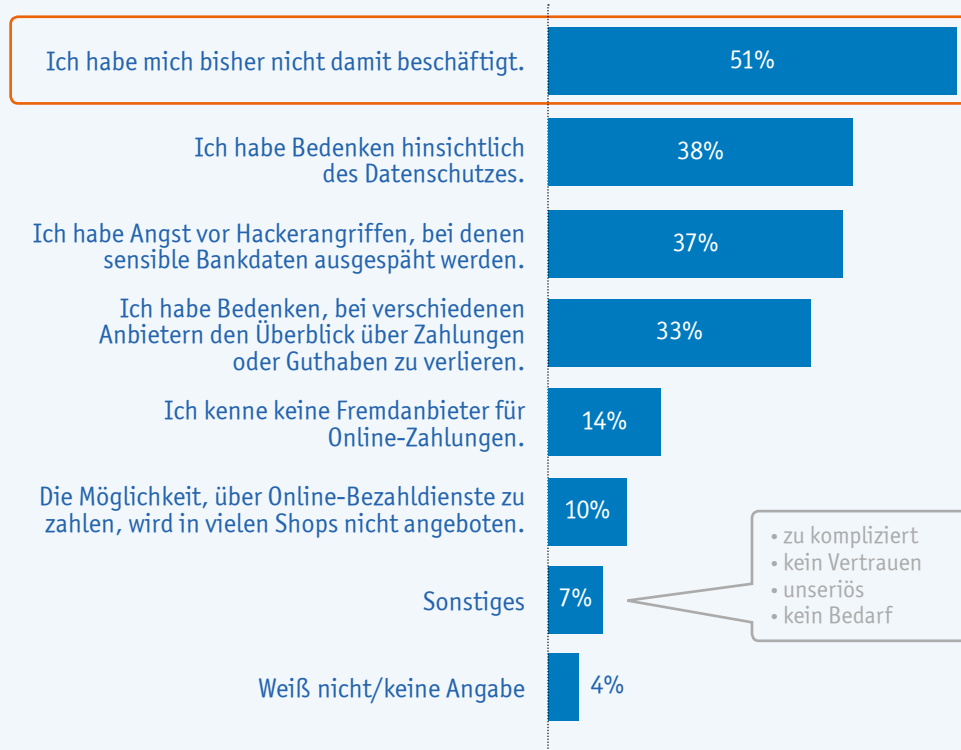
Auch in den Altersgruppen ist das Online-Zahlverhalten unterschiedlich: Die unter 50-Jährigen nutzen am häufigsten PayPal & Co., die Älteren den Kauf auf Rechnung.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 12: Wenn Sie online einkaufen, wie häufig nutzen Sie die folgenden Bezahlmöglichkeiten?

Basis: Alle Befragten, die zumindest „selten“ im Internet kaufen s. Frage 9, N = 815 (Skalierte Abfrage, Darstellung: Top-2: „Fast immer“ + „Häufig“)

## Gründe gegen Online-Bezahldienste

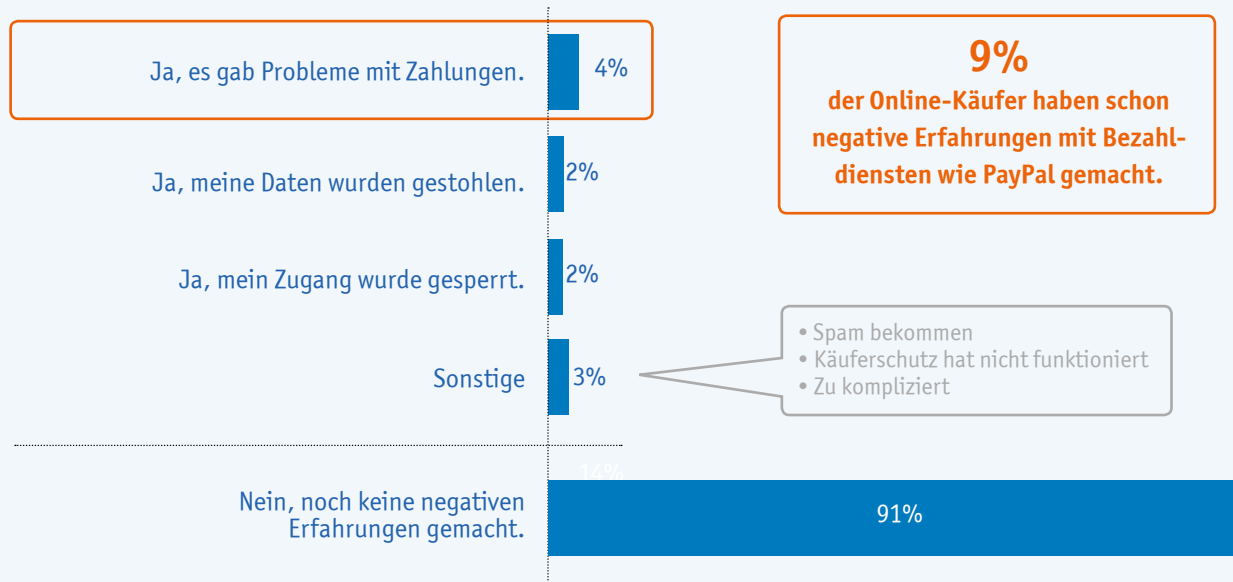


## Gründe gegen Online-Bezahldienste:

Die Mehrheit der Deutschen, die keine Online-Bezahldienste nutzen, hat sich bisher noch nicht damit auseinandergesetzt.

Frage 13: Sie haben angegeben, dass Sie Online-Bezahldienste wie PayPal im Zahlungsverkehr meiden. Welche der folgenden Gründe treffen auf Sie zu?  
Basis: Ich nutze nie PayPal oder andere Online-Bezahldienste, N = 304 (Mehrfachnennung)

## Schlechte Erfahrungen mit Online-Bezahldiensten

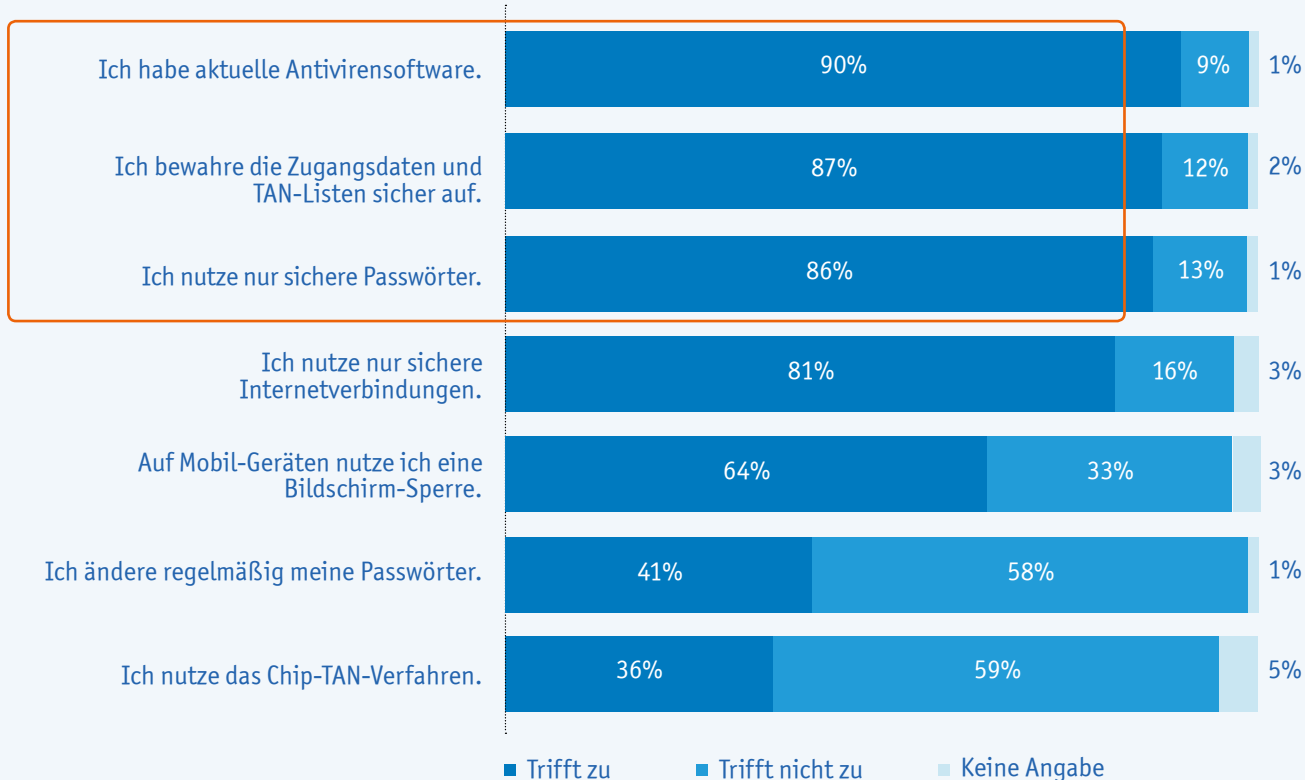


## Schlechte Erfahrungen mit Online-Bezahldiensten:

Wenn es zu Problemen mit Online-Bezahldiensten kommt, ist die häufigste Ursache ein Problem mit einer Zahlung.

Frage 14: Haben Sie schon einmal negative Erfahrungen bei der Nutzung von Online-Bezahldiensten wie PayPal gemacht?  
Basis: Alle Befragten, die zumindest „selten“ im Internet kaufen s. Frage 9, N = 815 (Mehrfachnennung)

## Sicher im Netz bezahlen



### Sicher im Netz bezahlen:

Die Top-3-Maßnahmen für sicheres Bezahlen im Netz: Aktuelle Antivirensoftware, sicher aufbewahrte Zugangsdaten und TAN-Listen und sichere Passwörter.

Frage 15: Um das Bezahlen von Einkäufen im Internet möglichst sicher zu machen, gibt es ja verschiedene Sicherheitsmaßnahmen, die man selbst beachten kann. Ich lese Ihnen jetzt einige Aussagen dazu vor. Bitte sagen Sie jeweils, ob dies auf Sie zutrifft oder nicht.

Basis: Alle Befragten, die zumindest „selten“ im Internet kaufen s. Frage 9, N = 815 (Skalierte Abfrage, Items sortiert nach: „Trifft zu“)

## Sicher im Netz bezahlen

Top: Trifft zu	Gesamt	18 bis 29 Jahre	30 bis 49 Jahre	50 bis 79 Jahre
		18 bis 29 Jahre	30 bis 49 Jahre	50 bis 79 Jahre
<b>Basis (Fallzahl)</b>	<b>815</b>	<b>167</b>	<b>322</b>	<b>325</b>
Ich habe aktuelle Antivirensoftware.	90%	83%	94%	91%
Ich bewahre die Zugangsdaten und TAN-Listen sicher auf.	87%	86%	86%	87%
Ich nutze nur sichere Passwörter.	86%	87%	85%	87%
Ich nutze nur sichere Internetverbindungen.	81%	80%	78%	86%
Auf Mobil-Geräten nutze ich eine Bildschirm-Sperre.	64%	85%	70%	47%
Ich ändere regelmäßig meine Passwörter.	41%	37%	39%	44%
Ich nutze das Chip-TAN-Verfahren.	36%	29%	39%	36%

### Sicher im Netz bezahlen:

Die Nutzung einer Antivirensoftware ist den 18- bis 29-Jährigen weniger wichtig als dem Durchschnitt der Bevölkerung.

- Min. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtdurchschnitt
- Min. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtdurchschnitt

Frage 15: Um das Bezahlen von Einkäufen im Internet möglichst sicher zu machen, gibt es ja verschiedene Sicherheitsmaßnahmen, die man selbst beachten kann. Ich lese Ihnen jetzt einige Aussagen dazu vor. Bitte sagen Sie jeweils, ob dies auf Sie zutrifft oder nicht.

Basis: Alle Befragten, die zumindest „selten“ im Internet kaufen s. Frage 9, N = 815 (Skalierte Abfrage, Darstellung: Top: „Stimme zu“)





## KAPITEL 8: Statistik

## Statistik

Geschlecht	
Männlich	50%
Weiblich	50%

Alter	
18-29 Jahre	18%
30-39 Jahre	16%
40-49 Jahre	19%
50-59 Jahre	20%
60-69 Jahre	14%
70-79 Jahre	13%

Familienstand	
Verheiratet	48%
Ledig	36%
Geschieden	10%
Verwitwet	6%

Mit Partner zusammenlebend	
Ja	60%
Nein	40%

Berufstätigkeit*	
Voll berufstätig	45%
Teilweise berufstätig	18%
Hausfrau, Hausmann	4%
Im Vorruhestand	2%
Im Ruhestand, Rente oder Pension	23%
Arbeitslos bzw. arbeitssuchend	5%

Ortsgröße	
Bis zu 5.000	14%
5.000 bis zu 20.000	27%
20.000 bis zu 100.000	26%
100.000 bis zu 500.000	15%
500.000 und mehr	19%

\*zu 100 fehlende Prozent: Weiß nicht / keine Angabe



## Statistik

Haushaltsnettoeinkommen	
Unter 500 EUR	1%
500 bis unter 1.000 EUR	5%
1.000 bis unter 1.500 EUR	8%
1.500 bis unter 2.000 EUR	7%
2.000 bis unter 2.500 EUR	10%
2.500 bis unter 3.000 EUR	10%
3.000 bis unter 3.500 EUR	8%
3.500 bis unter 4.000 EUR	8%
4.000 bis unter 4.500 EUR	6%
4.500 und mehr	15%
Keine Angabe	23%

Wohnsituation	
Zur Miete	43%
In der eigenen Eigentumswohnung	11%
Im eigenen Haus	46%

\*\* anderer Schulabschluss

Schulabschluss**	
Ohne Abschluss	2%
Haupt-/Volksschule	12%
Mittlere Reife	28%
Polytechnische Oberschule	3%
Fachhochschulreife	6%
Abitur	21%
Fach-/Hochschulstudium	24%

BIK-Regionen	
Ballungsraum	32%
Stadtregion	36%
Mittelzentrengbiet	18%
Unterezentrengbiet	5%
Keine BIK-Region	9%

Region	
West	84%
Ost	16%



## Impressum

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung der TeamBank AG.

Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischer Form. Eine Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.

## Kontakt

Ute Scharnagl  
easyCredit  
Leterin Kommunikation

Tel. +49 (0) 911-5390-1030  
Fax +49 (0) 911/5390-1038

[presse@easycredit.de](mailto:presse@easycredit.de)

**Stand: September 2016**