Lernen Sie Ihre Zielgruppe kennen: Worauf Tierhaltende verzichten (müssen)

Haustiere sind Familie: Immer mehr Hunde- und Katzenhaltende würden das so unterschreiben und richten ihr Leben entsprechend an den Bedürfnissen ihrer Vierbeiner aus. Die AGILA Haustierversicherung hat nachgefragt, welche konkreten Kompromisse Menschen für ihre Tiere eingehen, auch finanziell – und liefert Ihnen damit wertvolle Impulse fürs Beratungsgespräch.



Verzicht- und Kompromisserfahrungen bei Tierhaltenden: repräsentative Daten von Statista

Müssen Hunde- und Katzenhaltende (finanzielle) Kompromisse für ihr Haustier eingehen? Ja. Die AGILA Haustierversicherung hat zusammen mit dem Umfrageinstitut Statista im September 2026 insgesamt 1.166 Hunde- und 1.313 Katzenbesitzende dazu befragt. Die Ergebnisse sind für Deutschland repräsentativ und zeigen auf: Drei von vier Teilnehmenden (73 Prozent) haben in der Vergangenheit bereits größere Einschränkungen für ihr Tier in Kauf genommen.

Wichtigstes Thema: die Urlaubsplanung

Bei der Umfrage konnten die Tierhaltenden aus einer Liste mit verschiedenen Szenarien alle für sie zutreffenden auswählen. Auf Platz 1 landete dabei die Urlaubsplanung: Fast jeder Dritte (31 Prozent) gab an, in der Vergangenheit Urlaube so geplant zu haben, dass der Vierbeiner mitkommen konnte. Naturgemäß lag dieser Wert bei den

Hundehaltenden mit 45 Prozent deutlich höher als bei den Katzenhaltenden (22 Prozent), da viele ihre Samtpfoten in der Urlaubszeit durch Dritte betreuen lassen. Dies war jedoch die einzige Kategorie, in der sich so deutliche Unterschiede zwischen den beiden Tierarten zeigten.

Finanzielle Kompromisse wegen hoher Tierarztkosten

Einen Urlaub abgesagt, weil das Geld für eine tierärztliche Behandlung benötigt wurde, hat bereits einer von sechs Hunde- und Katzenhalten (14 Prozent). Darüber hinaus haben 18 Prozent der Tierhaltenden in der Vergangenheit schon mal eine geplante größere Anschaffung verschoben, um stattdessen das Geld für eine anstehende Behandlung ihres Vierbeiners zur Verfügung zu haben. 22 Prozent der Befragten gaben außerdem an, ihren eigenen Lebensstandard – beispielsweise bei Kleidung, Ernährung oder Freizeitaktivitäten – gesenkt zu haben, um mehr Geld für das Haustier zur Verfügung zu haben. 26 Prozent gehen nach eigenen Angaben weniger aus als vor der Anschaffung des Tieres.

So können Sie diese Daten bei der Beratung nutzen:

1. Fragen Sie im Gespräch, welche Kompromisse der oder die Tierhaltende schon eingegangen ist.
2. Zeigen Sie anhand der Daten aus der Umfrage auf, dass es vielen Hunde- und Katzenhaltenden ähnlich geht.
3. Erläutern Sie, dass und wie der Abschluss einer Tierkrankenversicherung dabei hilft, im Ernstfall die nötige finanziellen Mittel zur Verfügung zu haben, ohne dafür auf etwas anderes verzichten zu müssen. An die Stelle eines unplanbaren finanziellen Risikos treten planbare monatliche Ausgaben.

Sie möchten mehr praxisnahe Tipps für eine erfolgreiche Beratung erhalten?

Ihr Ansprechpartner bei AGILA, Christian Scheunemann, ist gern für Sie da. Sie erreichen ihn direkt unter partner@agila.de.