

# Studie zu finanzieller Klarheit und Wohlbefinden in der Schweiz

Bank  
Banque  
Banca

**CLER**

**zhaw**



# Vorwort

Bank  
Banque  
Banca

**CLER**

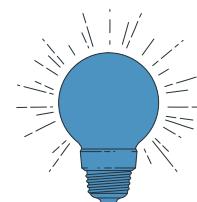
Als Bank haben wir uns zum Ziel gesetzt, Menschen dabei zu unterstützen, ihre Finanzen mit Klarheit und Selbstvertrauen zu gestalten. Mit der vorliegenden Studie zur finanziellen Klarheit möchten wir verstehen, wie die Menschen in der Schweiz ihre finanzielle Situation erleben – und wie mehr Transparenz und Bewusstsein in Geldfragen zu einem entspannteren, selbstbestimmteren Umgang mit Finanzen beitragen können.

Offene Gespräche über Geld sind dabei entscheidend: Sie fördern den Austausch, schaffen Vertrauen und öffnen den Weg zu mehr finanzieller Klarheit und Wohlbefinden. «Zeit, über Geld zu reden» – dieser Anspruch begleitet uns seit 2017 als Leitgedanke unserer Bank.



**«Unser Name ist Programm:  
«Cler» steht für klar, einfach  
und deutlich. Finanzielle  
Klarheit zu schaffen, ist  
unser Antrieb.»**

Sarah Braun,  
Geschäftsleitung Bank Cler



**Science  
meets  
practice**

Finanzen sind mehr als Zahlen auf dem Konto – sie können beeinflussen, wie wir denken, planen und leben. Gleichzeitig gehen mit ihnen oft Unsicherheiten einher: Reicht mein Geld für das, was ansteht? Bin ich auch für die Zukunft gut vorbereitet? Genau hier setzt das finanzielle Wohlbefinden an. Um ein hohes finanzielles Wohlbefinden zu erreichen, braucht es Wissen und Klarheit, Motivation und geeignete Rahmenbedingungen.

Finanzielles Wohlbefinden – tendenziell subjektiv geprägt – gewinnt zunehmend an Bedeutung und wird von vielen Akteuren als Ziel verstanden. Daraus entstehen neue Initiativen und Angebote, die zu mehr finziellem Wohlbefinden in der Schweizer Bevölkerung beitragen. Mit unserer Forschung möchten auch wir Financial Well-Being in der Schweiz fördern und wissenschaftlich fundiert weiterentwickeln.



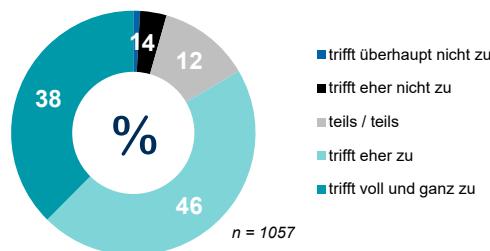
**«Mit Financial Well-Being  
verändert sich unser Mindset:  
Weg von Angst und Mangel –  
hin zu Selbstvertrauen und  
-bestimmung.»**

Selina Lehner,  
Studienleitung ZHAW

# Management Summary

Finanzielle Entscheidungen sind ein fester Bestandteil des Alltags und sie beeinflussen weit mehr als nur das Konto. Studien zeigen, dass finanzielle und psychische Gesundheit eng miteinander verbunden sind. Finanzielle Klarheit und Wohlbefinden bilden dabei zentrale Pfeiler. Die vorliegende Studie der Bank Cler und der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) befragte 1057 Personen aus der Deutsch- und Westschweiz zu ihrem finanziellen Wohlbefinden, ihrer finanziellen Klarheit sowie typischen Verhaltensweisen im Umgang mit Geld.

84 Prozent haben den Überblick über ihre Finanzen.



## Finanzielle Klarheit ist hoch – aber bei Altersvorsorge mit Defiziten

Während 84 Prozent der Befragten angeben, einen Überblick über ihre Finanzen zu haben, zeigen sich bei komplexen Themen wie Altersvorsorge oder Versicherungen Lücken. Nur 57 Prozent wissen genau, wo sie bei der Altersvorsorge stehen. 43 Prozent fehlt hier die Klarheit. Diese entwickelt sich erst im Laufe des Lebens: Nach der Pensionierung verfügen 91 Prozent der Personen über einen guten Überblick ihrer Altersvorsorge, gegenüber 56 Prozent in der Altersgruppe der 50- bis 64-Jährigen. Besonders die Altersgruppe der 50- bis 64-Jährigen weist somit Nachholbedarf und Potenzial auf.

## E-Banking, Familie und Beratung als Treiber finanzieller Klarheit

Digitale Angebote wie Blogs sind fester Bestandteil des Alltags, doch sie führen nicht automatisch zu mehr Klarheit. Förderlich für die finanzielle Klarheit wird das E-Banking angesehen, aber auch der familiäre Austausch sowie die professionelle Beratung: 47 Prozent nennen den familiären Austausch als Quelle besserer Übersicht, und 40 Prozent sehen in der Beratung einen wesentlichen Beitrag zur Klarheit.

## Persönlicher Berater macht den Unterschied

Personen mit einem persönlichen Berater oder einer Beraterin verfügen deutlich häufiger über finanzielle Klarheit (92 %) als Personen ohne Beratung (78 %). Gleichzeitig zeigt sich damit auch eine Wahrnehmungslücke: Nur 40 Prozent der Befragten empfinden die Beratung tatsächlich als klarheitsfördernd.



## **Finanzieller Stress ist bei Jüngeren und Familien höher**

41 Prozent der Bevölkerung reagieren nervös, wenn sie über ihre Finanzen nachdenken. Besonders betroffen sind jüngere Personen sowie Haushalte mit unterstützungspflichtigen Kindern.

## **Finanzielles Wohlbefinden bleibt stabil – mit deutlichen regionalen Unterschieden**

Das finanzielle Wohlbefinden liegt in der Deutschschweiz weitgehend auf dem Niveau von 2023. Es zeigen sich aber regionale Unterschiede: In der Romandie ist das finanzielle Wohlbefinden geringer als in der Deutschschweiz. Mögliche Hinweise könnten unterschiedliche finanzielle Verhaltensweisen sein: Westschweizer/-innen sparen seltener und verfügen über eine geringere finanzielle Klarheit.

## **Personen mit höherem finanziellem Wohlbefinden agieren bewusster und vorausschauender**

Personen mit höherem finanziellem Wohlbefinden (= Zufriedene) verfügen deutlich häufiger über einen guten Überblick über ihre finanzielle Situation und berichten zugleich über eine höhere Lebenszufriedenheit. 98 Prozent der finanziell Zufriedenen haben finanzielle Klarheit, bei den finanziell Gestressten (= Personen mit sehr tiefem bis mittel-tiefem finanziellen Wohlbefinden) sind es noch 68 Prozent.

Höheres finanzielles Wohlbefinden geht mit einer aktiveren Auseinandersetzung mit dem eigenen Budget und einem bewussteren Ausgabenmanagement einher. 76 Prozent der finanziell Zufriedenen überprüfen und bewerten regelmässig ihre Ausgaben (vs. 53 % bei den Gestressten). Personen mit erhöhtem finanziellem Wohlbefinden zeigen auch ein aktiveres Sparverhalten und eine grössere Auseinandersetzung mit Vorsorge- und Versicherungslösungen. So sparen 79 Prozent der finanziell Zufriedenen regelmässig (vs. 21 Prozent der Gestressten). 65 Prozent der Zufriedenen zahlen auch regelmässig in die Säule 3a/3b ein (vs. 28% der Gestressten). Finanzielles Wohlbefinden ist damit eng mit finanziellen Verhaltensweisen verbunden.

Finanzielles Wohlbefinden hängt sowohl von objektiven als auch subjektiven Kriterien ab. Einkommen ist dabei eine notwendige, jedoch keine hinreichende Bedingung. Es bildet die materielle Grundlage, auf der finanzielle Sicherheit und Handlungsspielräume entstehen können. Entscheidend ist jedoch auch, wie Menschen ihre finanzielle Situation wahrnehmen, verstehen, bewerten und entsprechend handeln.

## **Über Geld zu sprechen bleibt ein Tabu**

Trotz offenerer Diskurse bleibt Geld in der Schweiz ein Tabuthema. Obwohl 45 Prozent der Befragten finden, man sollte über Geld sprechen, tun dies nur 33 Prozent tatsächlich. Mit steigendem finanziellem Wohlbefinden geht eine zunehmende Offenheit einher, besonders innerhalb der Familie, die nach wie vor die wichtigste Gesprächspartnerin bei Finanzthemen ist.

**37 Prozent haben ein hohes bis sehr hohes Wohlbefinden.**



Diese Kategorien werden als **Gestresste** zusammengefasst.



Personen mit  
tiefem Wohlbefinden  
= Die Gestressten



## Was Menschen mit tiefem und hohem finanziellen Wohlbefinden unterscheidet

Personen mit  
hohem Wohlbefinden  
= Die Zufriedenen



### Über die Umfrage

Die Ergebnisse basieren auf einer Online-Befragung mit 1057 Personen, die vom 23. September bis 2. Oktober 2025 in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut Bilendi durchgeführt wurde. Die Umfrage ist repräsentativ für die Bevölkerung der Deutschschweiz und Romandie im Alter von 18 bis 79 Jahren (nach Geschlecht, Alter und Region).

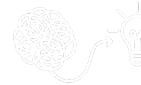
# Inhaltsverzeichnis



**Finanzielle  
Klarheit**



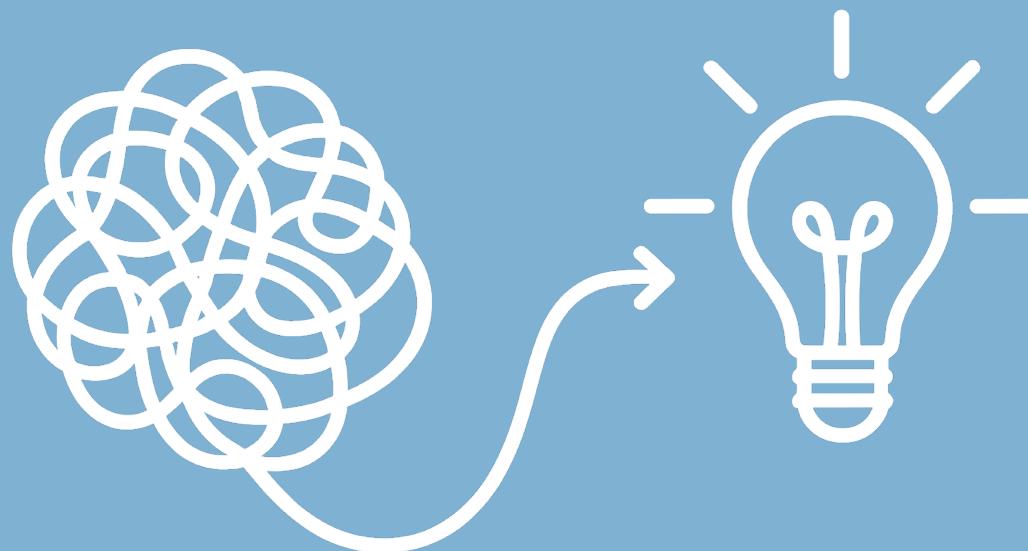
**(Finanzielles)  
Wohlbefinden &  
Stress**



**Typische  
Finanzverhalten**

01

# Finanzielle Klarheit



## Finanzielle Klarheit

# Im Heute klar, in der Zukunft weniger

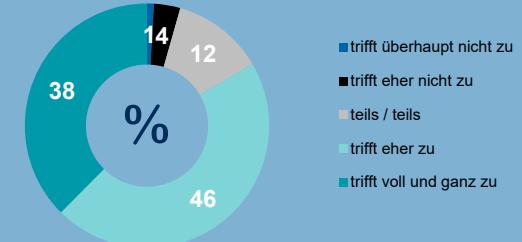
Die grosse Mehrheit der Befragten (84 %) hat das Gefühl, einen guten Überblick über ihre finanzielle Situation zu haben.

Ein genauerer Blick auf die einzelnen Themen zeigt jedoch Unterschiede:

- **Einnahmen:** 84 Prozent geben an, ihre Einnahmen gut im Blick zu haben.
- **Ausgaben:** 74 Prozent haben ihre Ausgaben im Griff, 26 Prozent aber nur teilweise oder gar nicht.
- **Schulden:** 80 Prozent sind sich über ihre Schuldensituation klar.
- **Vermögen:** 79 Prozent haben einen Überblick, 21 Prozent fällt hier Klarheit schwer.
- **Altersvorsorge:** Nur 57 Prozent wissen genau, wo sie stehen. 43 Prozent fehlt die Klarheit.
- **Versicherungen:** Bei Versicherungen liegt der Klarheitsgrad bei 70 Prozent, während 30 Prozent angeben, nur teilweise einen Überblick zu haben.

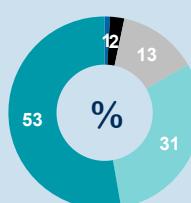
Finanzielle Klarheit<sup>1</sup> ist somit hoch im Alltag, aber geringer bei komplexen und langfristigen Themen wie Vorsorge oder Versicherungen. Potenzial besteht insbesondere bei der Budgetierung, also der Analyse der Ausgaben, sowie bei der vorausschauenden Planung der Finanzen.

## ICH HABE EINEN GUTEN ÜBERBLICK ÜBER MEINE FINANZIELLE SITUATION.

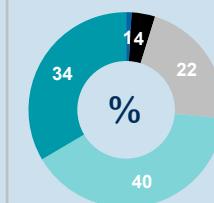


## WIE GUT HABEN SIE EINEN ÜBERBLICK ÜBER DIE EINZELNEN FINANZIELLEN THEMEN?

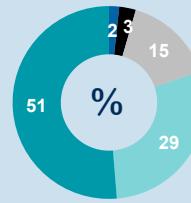
### EINNAHMEN



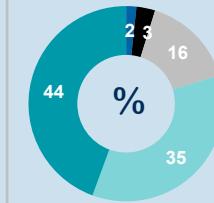
### AUSGABEN



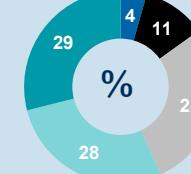
### SCHULDEN



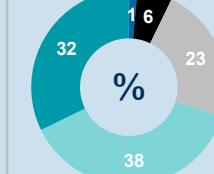
### VERMÖGEN



### ALTERS-VORSORGE



### VERSICHERUNGEN



<sup>1</sup> In der Forschung besteht bislang keine Definition von finanzieller Klarheit. Im Rahmen des Projekts wurde daher folgende Definition formuliert: «Finanzielle Klarheit bedeutet, die eigene finanzielle Situation, Verpflichtungen, Ziele und Handlungsmöglichkeiten vollständig und verständlich zu überblicken.» Für die Operationalisierung wurde diese Definition mit dem Konzept eines guten Überblicks über die eigene finanzielle Lage verbunden.

## Finanzielle Klarheit

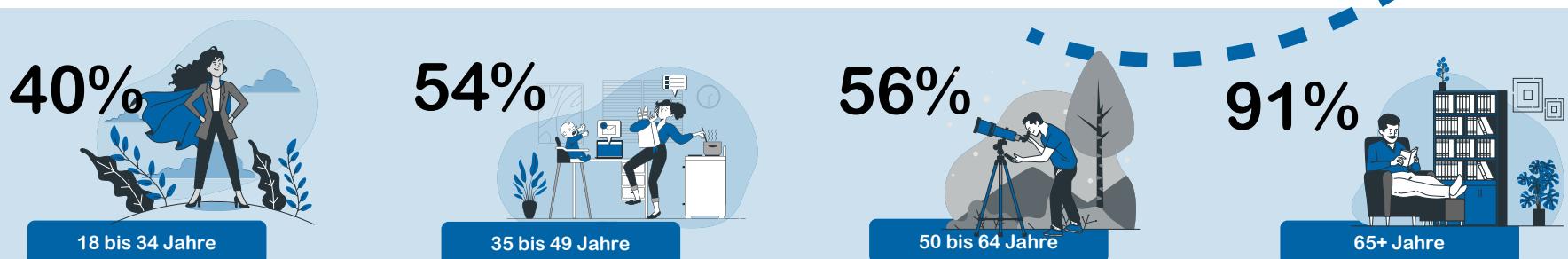
# Überblick bei Altersvorsorge ist eine Frage der Lebensphase

Der Überblick bei der Altersvorsorge nimmt mit zunehmendem Alter zu, ist aber vor der Pensionierung zwischen 50 bis 64 Jahren mit 56 % überraschend gering. Vollständige Klarheit über die Altersvorsorge herrscht erst dann, wenn man sich in dieser Phase befindet.

- In der Gruppe der **18- bis 34-Jährigen** ( $n = 329$ ) geben 40 Prozent an, einen guten Überblick über ihre Altersvorsorge zu haben, während 37 Prozent unentschlossen sind und 23 Prozent den Überblick ausdrücklich verneinen. In dieser Lebensphase steht die unmittelbare finanzielle Selbstständigkeit oft im Vordergrund, während Vorsorgethemen noch wenig präsent sind.
- Bei den **35- bis 49-Jährigen** ( $n = 253$ ) steigt der Anteil derjenigen mit Vorsorgeüberblick bereits auf 54 Prozent. Diese Altersgruppe befindet sich häufig in der Phase beruflicher Etablierung und familiärer Verantwortung. Dies sind Faktoren, die die Auseinandersetzung mit langfristigen Finanzthemen fördern können.
- Unter den **50- bis 64-Jährigen** ( $n = 284$ ) verfügen 56 Prozent über einen klaren Überblick über ihre Altersvorsorge. In dieser Lebensphase gewinnt die Planung des Ruhestands an Bedeutung, und der Blick auf Vorsorgelücken oder Optimierungsmöglichkeiten wird konkreter.
- Am ausgeprägtesten ist der Vorsorgeüberblick im **Ruhestand (65+; n = 191)**: 91 Prozent geben an, ihre Altersvorsorge gut zu überblicken, während lediglich 2 Prozent dies verneinen. Diese Werte deuten auf eine gefestigte Auseinandersetzung mit der eigenen Vorsorgesituation hin.

Insgesamt zeigt sich ein Zusammenhang zwischen Lebensphase und dem wahrgenommenen Überblick über die Altersvorsorge.

Mit zunehmender Erfahrung, Planung und Nähe zum Ruhestand wächst das Bewusstsein und Verständnis für die eigene Vorsorgesituation.



## Finanzielle Klarheit

# Klarheit hat viele Quellen

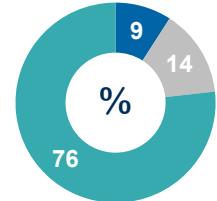
### Digitale Tools

Digitale Angebote werden am häufigsten genutzt. 97 Prozent der Befragten (n = 1057) verwenden Online-Banking und Mobile Apps. Drei Viertel dieser Nutzenden (n = 1025) gibt an, dass diese Tools wesentlich zum Überblick über die eigenen Finanzen beitragen.

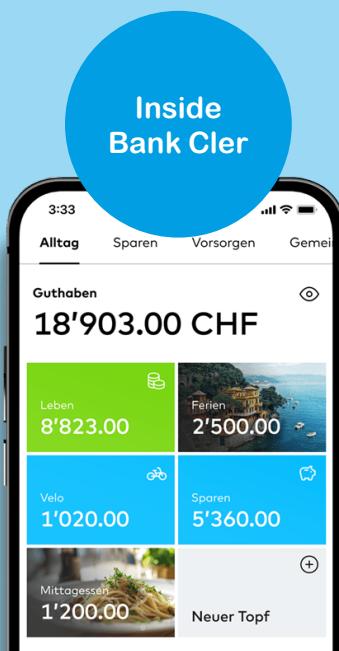
Im Gegensatz dazu nutzen zwar 71 Prozent Social Media und Blogs, doch nur 13 Prozent (n = 748) empfinden sie als hilfreich für ihre finanzielle Klarheit. Budget-Tools, die in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen haben, werden von 69 Prozent genutzt – ihr Mehrwert wird jedoch ebenfalls als begrenzt wahrgenommen.

Digitale Angebote sind damit fest im Alltag verankert, schaffen aber nicht automatisch mehr finanzielle Klarheit.

76 Prozent sagen, dass Online Banking und Mobile Apps zu einem besseren Überblick verhelfen (n = 1025).



- trifft überhaupt bzw. eher nicht zu
- teils / teils
- trifft eher bzw. voll und ganz zu



### Behavioral Insight: Spartöpfe und Mental Accounting

Die Funktion der Spartöpfe in digitalen Banking-Apps wie Zak ist ein praktisches Beispiel für das verhaltensökonomische Prinzip des Mental Accounting. Menschen neigen dazu, ihr Geld in mentale Konten einzuteilen – etwa für Miete, Freizeit oder Ferien –, anstatt es als einen Gesamtbetrag zu betrachten.

Diese mentale Kategorisierung hilft, finanzielle Entscheidungen zu strukturieren. Durch die sichtbare Aufteilung in Spartöpfe wird diese kognitive Tendenz bewusst genutzt, um Selbstkontrolle und Zielorientierung zu fördern. Nutzer/-innen sehen, wie viel sie bereits für bestimmte Zwecke zurückgelegt haben, und erleben Fortschritte unmittelbar.

Gleichzeitig verdeutlicht dieser Mechanismus, dass digitale Tools Verhalten unterstützen, aber nicht ersetzen: Sie wirken vor allem dann positiv, wenn die Nutzer/-innen ihre Spartöpfe aktiv pflegen, an persönliche Ziele koppeln und den Überblick regelmässig reflektieren.



«Die virtuellen Töpfe sind bei den Zak-Nutzerinnen und Nutzer sehr beliebt. Die Möglichkeit, einzelne Sparziele anzulegen und das Budget im Griff zu haben, bietet einen grossen Mehrwert.»

Patrick Kissel,  
Leiter Zak Digital Banking  
Bank Cler

## Finanzielle Klarheit

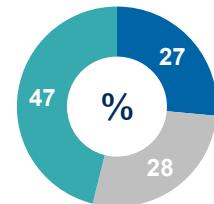
# Auch wenn die Familie als Informationsquelle genutzt wird, sinkt finanzielle Klarheit mit eigenem Nachwuchs

### Familie und soziales Netzwerk

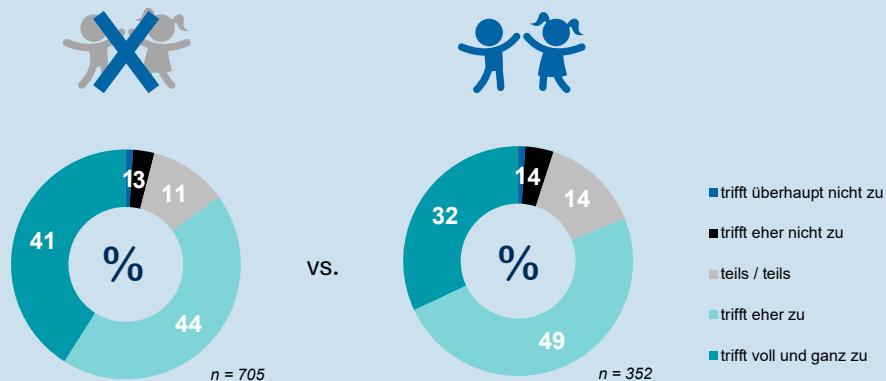
Familie, Partner/-innen und Freund/-innen spielen für viele eine zentrale Rolle bei finanziellen Fragen. 90 Prozent nutzen die Familie als Informationsquelle, 79 Prozent die Partner/-innen und 85 Prozent die Freund/-innen oder Peers (n = 1057).

Besonders der Austausch mit der Familie (n = 949) oder dem/der Partner/-in (n = 839) trägt bei fast jeder bzw. jedem Zweiten zu einem besseren Überblick bei. Enge, vertraute Beziehungen fördern wohl häufig die finanzielle Klarheit, da sie auf einer Vertrauensebene beruhen und über persönliches Wissen über die individuelle Situation verfügen.

47 Prozent sagen, dass die Familie hilft, einen besseren Überblick zu erhalten  
(n = 949).



- trifft überhaupt bzw. eher nicht zu
- teils / teils
- trifft eher bzw. voll und ganz zu



Frage: Ich habe einen guten Überblick über meine finanzielle Situation.

### Unterschied mit und ohne Kinder

Zwischen Haushalten mit und ohne unterstützungspflichtige Kinder zeigen sich Unterschiede. Personen ohne Kinder (n = 705) berichten häufiger von finanzieller Klarheit – 85 Prozent geben an, einen guten Überblick zu haben –, während dieser Anteil bei Personen mit Kindern auf 80 Prozent sinkt (n = 352). Familien tragen oft höhere finanzielle Belastungen und müssen mehrere Budgets gleichzeitig im Blick behalten, was die Transparenz über die gesamte finanzielle Situation erschweren kann.

## Finanzielle Klarheit

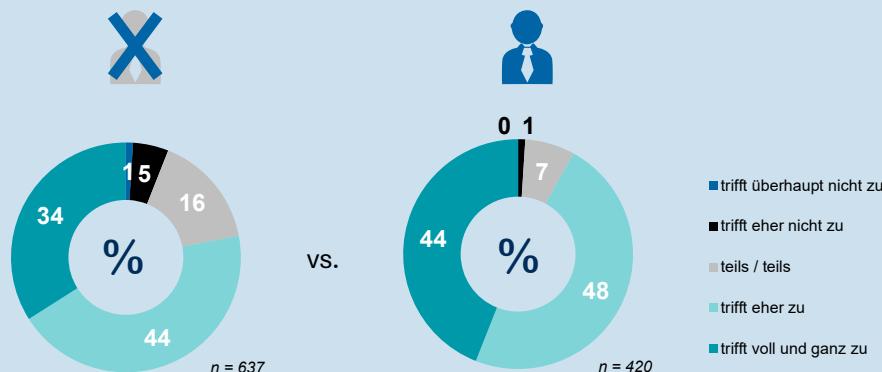
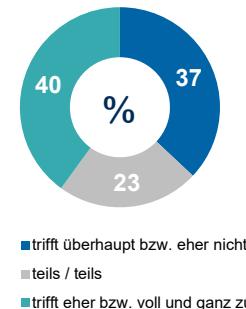
# Klarheit mit persönlicher Beratung höher, aber unterschätzt

### Professionelle Unterstützung

Zwei Drittel bis drei Viertel der Befragten ( $n = 1057$ ) nutzen professionelle Beratung – etwa durch Bankberater/-innen (76 %), Treuhänder/-innen (69 %) oder unabhängige Finanzberater/-innen (67 %). 40 Prozent der Nutzenden empfinden den Bankberater als hilfreich für ihre finanzielle Klarheit ( $n = 807$ ).

Damit zeigt sich: Professionelle Beratung wird häufig in Anspruch genommen, aber nur von einem Teil der Kunden bzw. Kundinnen als wirklich klarheitsfördernd erlebt. Der wahrgenommene Nutzen hängt wohl stark von Verständlichkeit, Beratungsziel und persönlicher Relevanz ab.

40 Prozent sagen, dass ein Bankberater mehr Überblick verschafft ( $n = 807$ ).



Frage: Ich habe einen guten Überblick über meine finanzielle Situation.

2 Spar- und Anlageberatung, Steuerberatung, Vorsorge- und Pensionsberatung, Versicherungsberatung, Hypothekarberatung

### Unterschied mit und ohne persönlicher Berater bzw. persönliche Beraterin

Die Mehrheit der Befragten fühlt sich finanziell gut informiert, doch zeigt sich ein Unterschied zwischen Personen mit und ohne persönliche Berater/-innen. Unter jenen mit einem persönlichen Berater ( $n = 420$ ) geben 92 Prozent an, ihre finanzielle Situation gut zu überblicken. Bei Personen ohne professionelle Unterstützung ( $n = 637$ ) liegt dieser Anteil mit 78 Prozent tiefer.

Personen, die eine professionelle Beratung in den letzten zwei Jahren in Anspruch genommen haben, weisen durchgängig höhere Zustimmungswerte in der finanziellen Klarheit auf als jene ohne Beratung. Über alle Beratungsformen<sup>2</sup> hinweg liegt der Anteil derjenigen, die angeben, ihre Finanzen gut zu überblicken zwischen 84 und 92 Prozent – gegenüber 82 bis 83 Prozent bei Personen ohne Beratung.

## 02 (Finanzielles) Wohlbefinden & Stress



## Finanzielles Wohlbefinden

# Finanzstress? Kein Einzelfall

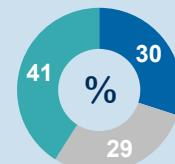
Finanzielle Themen lösen bei vielen Menschen Unbehagen aus. 41 Prozent fühlen sich nervös, wenn sie über ihre persönlichen Finanzen nachdenken, und 35 Prozent empfinden Gespräche über Geld als stressig ( $n = 1057$ ).

Die Ergebnisse zeigen deutliche Unterschiede zwischen den Lebensphasen: Vor allem jüngere Personen (18 bis 34 Jahre;  $n = 329$ ) reagieren sensibler auf finanzielle Themen. Mit zunehmendem Alter nimmt die emotionale Belastung tendenziell ab.

Auch der Lebenskontext spielt eine Rolle: Menschen ohne unterstützungspflichtige Kinder ( $n = 705$ ) und solche mit einem persönlichen Finanzberater ( $n = 420$ ) berichten seltener von Stress oder Nervosität. Offenbar hilft der Austausch mit einem persönlichen Berater, Unsicherheiten zu reduzieren und finanzielle Themen greifbarer zu machen.

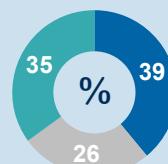


WENN ICH ÜBER MEINE  
PERSÖNLICHEN FINANZEN  
NACHDENKE, KANN MICH  
DAS NERVÖS MACHEN.



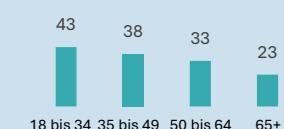
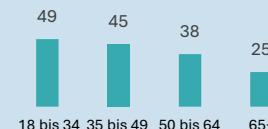
■ trifft überhaupt bzw. eher nicht zu  
■ teils / teils  
■ trifft eher bzw. voll und ganz zu

WENN ICH ÜBER MEINE  
FINANZEN SPRECHE,  
KANN ICH MICH  
GESTRESST FÜHLEN.

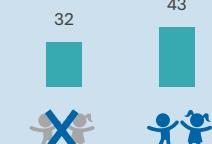


■ trifft überhaupt bzw. eher nicht zu  
■ teils / teils  
■ trifft eher bzw. voll und ganz zu

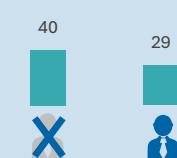
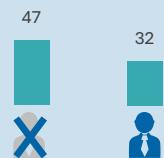
ALTER



KINDER



PERSÖNLICHER  
BERATER



## Finanzielles Wohlbefinden

# Finanzielles Wohlbefinden stabil

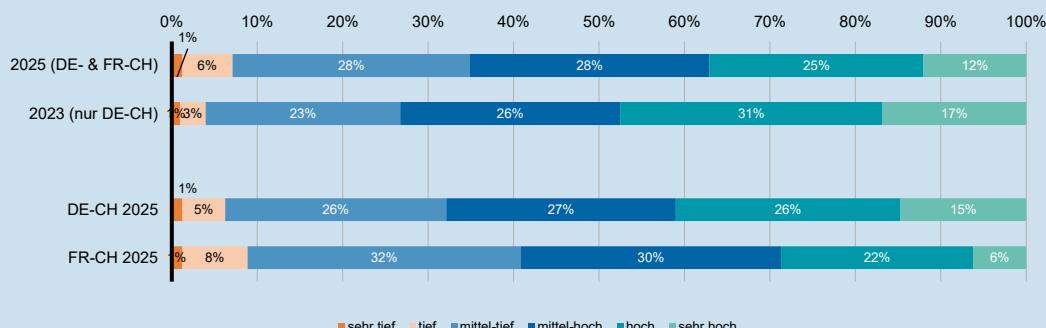
Das finanzielle Wohlbefinden in der Schweiz ist seit 2023 leicht zurückgegangen: Der Medianwert der Deutschschweizer/-innen liegt 2025 mit 55 Punkten nur leicht unter dem Wert von 2023 (Median von 56). Der neue, gesamtschweizerische Wert (Median von 54) berücksichtigt erstmals auch Teilnehmende aus der Romandie, was den landesweiten Median leicht nach unten beeinflusst.

Ein Blick auf die Financial-Well-Being-Kategorien in der Deutschschweiz zeigt eine leichte Verschiebung von höheren zu tieferen Wohlbefindenskategorien in der Deutschschweiz:

- Der Anteil der Befragten mit hohem oder sehr hohem Wohlbefinden ist von 48 Prozent (2023) auf 41 Prozent (2025) gesunken.
- Gleichzeitig stagniert der Anteil mit mittel-hohem Wohlbefinden (26 Prozent im Jahr 2023, 27 Prozent im Jahr 2025).
- Der Anteil mit tieferem Wohlbefinden erhöhte sich von 27 Prozent (2023) auf 32 Prozent (2025).



FINANCIAL-WELL-BEING-KATEGORIEN



## Finanzielles Wohlbefinden

# Methodik und Charakteristik

Basierend auf dem Scoring-Modell können sechs Kategorien von finanziellem Wohlbefinden unterschieden werden – von «sehr tief» bis «sehr hoch». Damit einzelne Aussagen in den statistischen Auswertungen nicht überproportional gewichtet werden, wurden die drei unteren Stufen («sehr tief», «tief» und «mittel-tief») zu einer gemeinsamen Kategorie zusammengefasst. Diese Einteilung erlaubt eine differenzierte, aber zugleich robuste Interpretation der Ergebnisse. In der vorliegenden Studie zeigt sich, dass 35 Prozent der Befragten ein tiefes bis mitteltiefes finanzielles Wohlbefinden aufweisen. 28 Prozent befinden sich im mittelhohen Bereich, während 25 Prozent ein hohes und 12 Prozent ein sehr hohes finanzielles Wohlbefinden erreichen.

	Sehr tief	Tief	Mittel-tief	Mittel-hoch	Hoch	Sehr hoch
Score	14 – 29	30 – 37	38 – 49	50 – 57	58 – 67	68 - 86
<b>Umsetzung in der vorliegenden Studie</b>						
Kategorien dieser Studie	Sehr bis mittel-tiefes Financial Well-Being = Die Gestressten		Mittel-hohes Financial Well-Being = Die Angespannten	Hohes Financial Well-Being = Die Gelassenen	Sehr hohes Financial Well-Being = Die Zufriedenen	
Verteilung innerhalb der Stichprobe	35%		28%	25%	12%	

Die Analyse zeigt vier klar unterscheidbare Gruppen des finanziellen Wohlbefindens: Gestresste, Angespannte, Gelassene und Zufriedene. Diese Gruppen unterscheiden sich systematisch. Personen mit tiefem Financial Well-Being haben ein tieferes Durchschnittsalter, leben zur Miete und verfügen über geringere finanzielle Ressourcen. Personen mit tiefem Financial Well-Being sind im Durchschnitt jünger, leben häufiger zur Miete und verfügen über geringere finanzielle Ressourcen. Personen mit sehr hohem Financial Well-Being sind hingegen häufiger verheiratet, können deshalb wohl meist auf zwei Einkommen zurückgreifen, und haben weniger unterstützungspflichtige Kinder. Die Ergebnisse verdeutlichen, dass finanzielles Wohlbefinden sowohl von objektiven als auch subjektiven Faktoren beeinflusst wird und sich in unterschiedlichen Lebenslagen und Ressourcenausstattungen manifestiert.

#### ÜBERSICHT FINANZIELLES WOHLBEFINDEN UND PERSÖNLICHE FAKTOREN

	Sehr bis mittel-tiefes Financial Well-Being = Die Gestressten	Mittel-hohes Financial Well-Being = Die Angespannten	Hohes Financial Well-Being = Die Gelassenen	Sehr hohes Financial Well-Being = Die Zufriedenen	Trend von sehr bis mittel-tiefem zu sehr hohem Financial Well-Being
	Alter: Durchschnittsalter	45.9 Jahre	46.7 Jahre	46.9 Jahre	52.0 Jahre ↑
	Geschlecht: Anteil weiblich	54%	49%	50%	44% ↓
	Zivilstand: Anteil verheiratet	34%	45 %	50%	55% ↑
	Höchster Bildungsabschluss: Anteil Uni / ETH / FH	20%	26 %	29%	37% ↑
	Familiensituation: Anteil unterstützungspflichtige Kinder	38%	34 %	31%	24% ↓
	Wohnsituation: Anteil Eigenheimbesitzer/-innen	19%	35%	42%	57% ↑
	Haushaltseinkommen: < CHF 9'000 pro Monat	84%	75%	59%	44% ↓
	Haushaltsvermögen: < CHF 50'000	75%	55%	29%	7% ↓
	Finanzielle Klarheit: Zustimmungswerte (Anteil stimme eher zu und stimme voll und ganz zu)	68%	85%	97%	98% ↑
	Subjektives Wohlbefinden: Anteil mit sehr hohem Zufriedenheitsgrad: Werte im Skalenbereich 9-10.	10%	18%	22%	52% ↑

## Finanzielles Wohlbefinden

# Eindeutige Wechselwirkung zwischen finanzieller Klarheit und Wohlbefinden

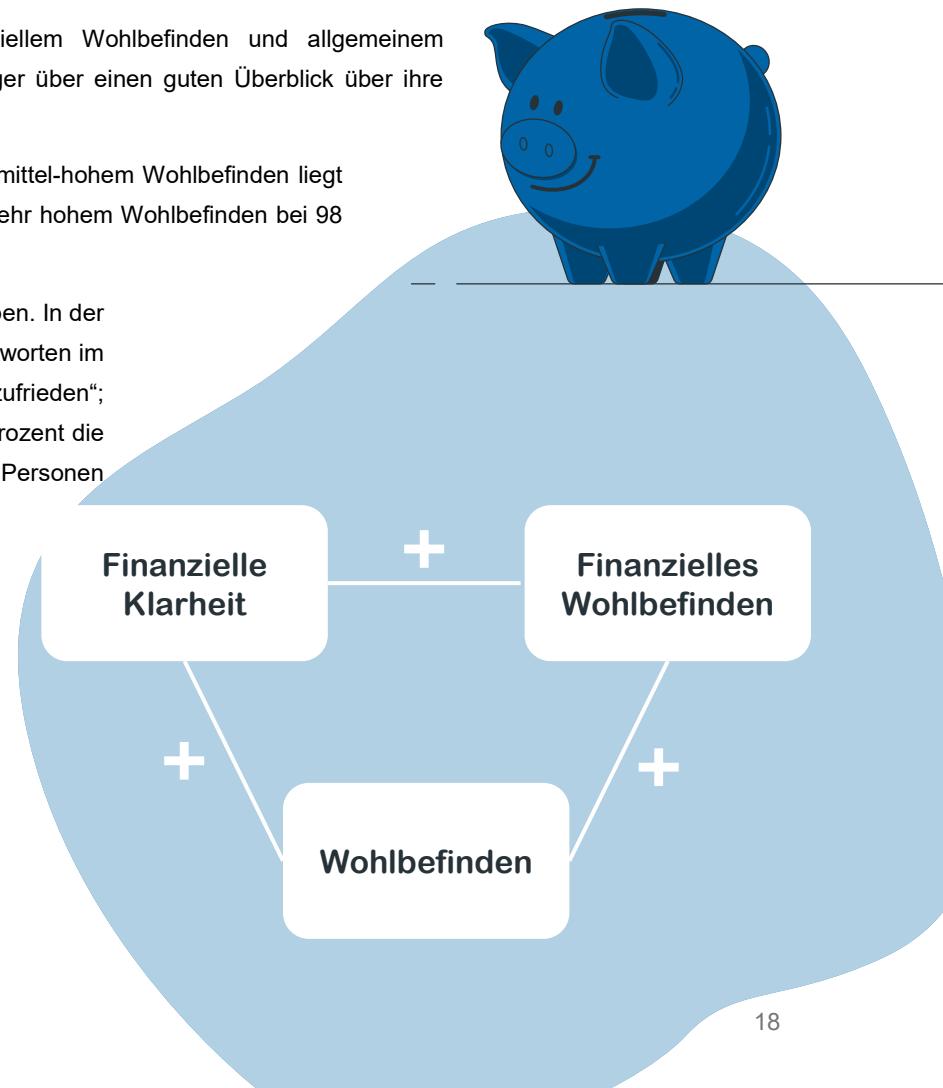
Die Ergebnisse zeigen einen Zusammenhang zwischen finanzieller Klarheit, finanziellem Wohlbefinden und allgemeinem Wohlbefinden. Personen mit höherem finanziellem Wohlbefinden verfügen deutlich häufiger über einen guten Überblick über ihre finanzielle Situation und berichten zugleich über ein höheres subjektives Wohlbefinden.

Mit steigendem finanziellem Wohlbefinden nimmt auch die Klarheit zu: In der Gruppe mit mittel-hohem Wohlbefinden liegt die Zustimmung bereits bei 85 Prozent, bei hohem Wohlbefinden bei 97 Prozent und bei sehr hohem Wohlbefinden bei 98 Prozent.

Auch beim allgemeinen Wohlbefinden zeigt sich eine deutliche Abstufung entlang der Gruppen. In der Gruppe mit tiefem bis mittel-tiefem finanziellem Wohlbefinden liegt der Schwerpunkt der Antworten im mittleren Bereich der Skala: Nur 4 Prozent die Maximalbewertung von 10 („vollständig zufrieden“; Mittelwert 7.02; n = 369). Dagegen geben in der Gruppe mit sehr hohem finanziellem 17 Prozent die Maximalbewertung 10 an (Mittelwert 9.50; n = 127). Der Anteil unzufriedener Personen (Bewertung ≤ 5) liegt hier praktisch bei null.

Die Korrelationsanalyse bestätigt diese Muster:

- Zwischen finanzieller Klarheit und Wohlbefinden besteht eine signifikante positive Korrelation ( $r = 0.291, p < .001$ ), die nach Cohen (1992) einem schwachen Effekt entspricht.
- Zwischen finanziellem Wohlbefinden und allgemeinem Wohlbefinden zeigt sich eine stärkere Korrelation ( $r = 0.509, p < .001$ ), was auf einen mittleren Effekt hinweist.
- Zudem besteht eine signifikante Beziehung zwischen finanzieller Klarheit und finanziellem Wohlbefinden ( $r = 0.416, p < .001$ ), entsprechend einem schwachen bis mittleren Effekt.

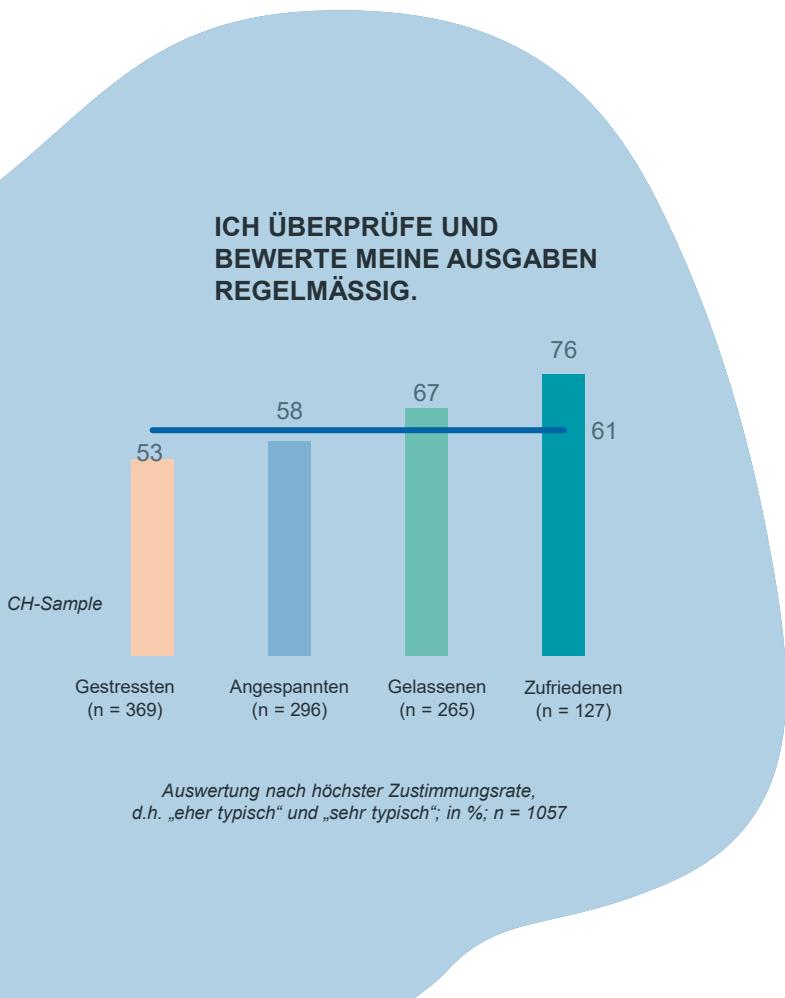


03

# Typische Finanzverhalten



# Ausgabenkontrolle steht in engem Zusammenhang mit dem finanziellen Wohlbefinden



Rund ein Drittel (34 %) der Gestressten führt ein wöchentliches oder monatliches Budget. Dieser Anteil bleibt über alle Gruppen hinweg relativ stabil, liegt bei den Zufriedenen jedoch leicht höher (39 %).

Grössere Unterschiede zeigen sich bei der regelmässigen Überprüfung und Bewertung der Ausgaben. Während 53 Prozent der Personen mit tiefem bis mittel-tiefem Wohlbefinden angeben, ihre Ausgaben regelmässig zu kontrollieren, liegt dieser Anteil bei den Personen mit sehr hohem Wohlbefinden bei 76 Prozent.

Auch die schriftliche oder elektronische Aufzeichnung der monatlichen Ausgaben nimmt mit steigendem Wohlbefinden leicht zu. Bei den Personen mit tiefem Wohlbefinden führen 39 Prozent eine solche Übersicht, bei den sehr hohen sind es 46 Prozent.

Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass höheres finanzielles Wohlbefinden mit einer aktiveren Auseinandersetzung mit dem eigenen Budget und einem bewussteren Ausgabenmanagement einhergeht.

## Typische Finanzverhalten: Sparen

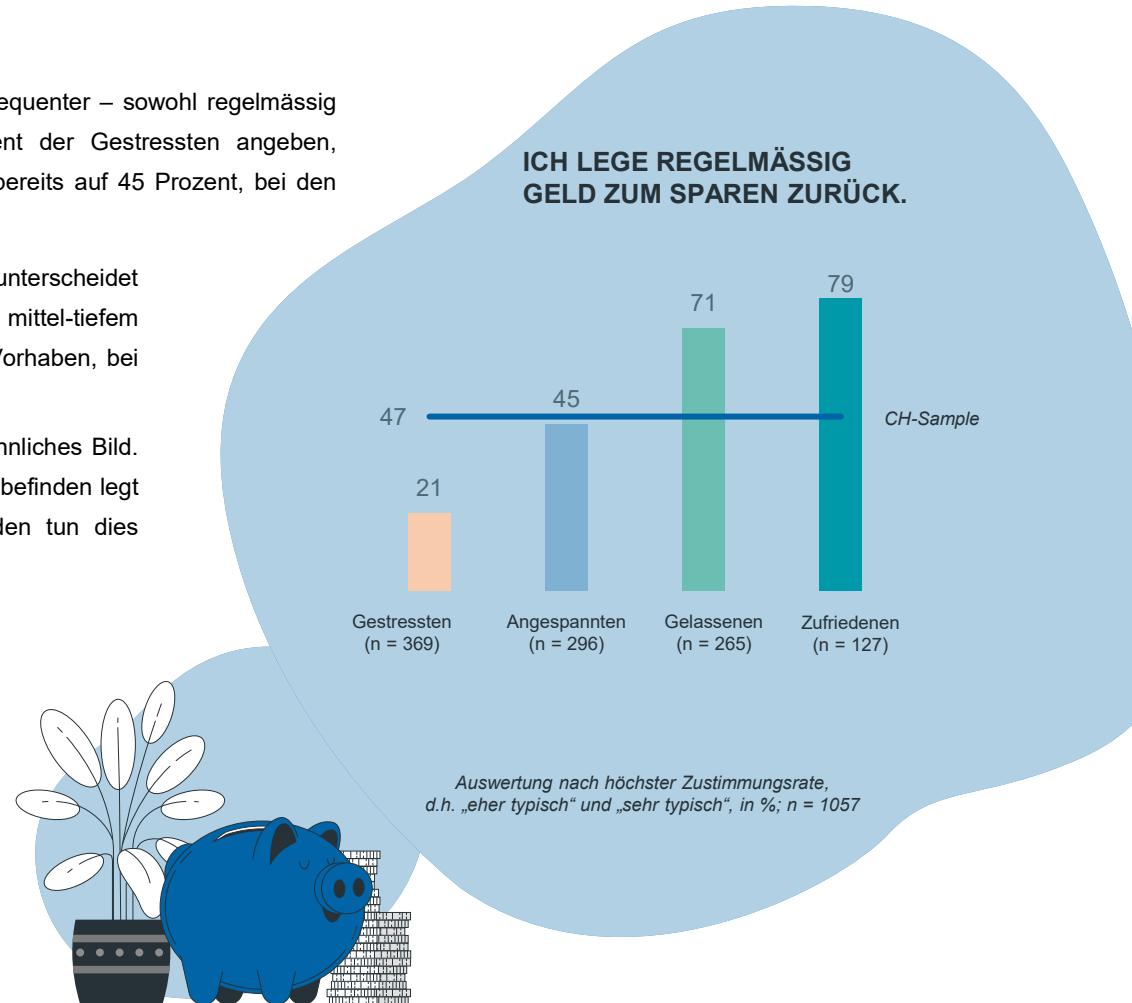
# Finanzielles Wohlbefinden eng mit aktivem Sparverhalten verbunden

Menschen mit höherem finanziellem Wohlbefinden sparen deutlich konsequenter – sowohl regelmässig als auch für unterschiedliche Zwecke. Während nur rund 21 Prozent der Gestressten angeben, regelmäßig Geld zur Seite zu legen, trifft dies bei den Angespannten bereits auf 45 Prozent, bei den Gelassenen auf 71 Prozent und bei den Zufriedenen auf 79 Prozent zu.

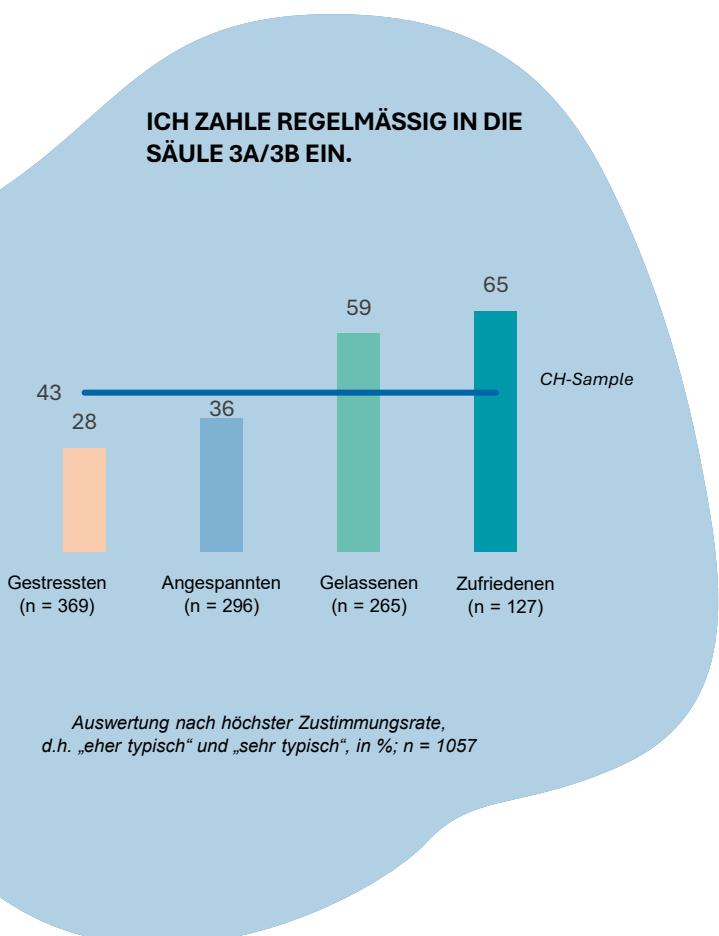
Auch das Sparen für langfristige Ziele wie Wohneigentum oder ein Auto unterscheidet sich markant zwischen den Gruppen. Unter den Personen mit tiefem bis mittel-tiefem Wohlbefinden spart lediglich etwa ein Fünftel (21 %) gezielt für solche Vorhaben, bei sehr hohem Wohlbefinden sind es 65 Prozent.

Beim Sparen für Notfälle und für unerwartete Ausgaben zeigt sich ein ähnliches Bild. Nur rund ein Viertel (25 %) der Personen mit tiefem bis mittel-tiefem Wohlbefinden legt Geld für Notfälle zurück. In der Gruppe mit sehr hohem Wohlbefinden tun dies hingegen über drei Viertel (81 %).

Diese Ergebnisse zeigen, dass mit zunehmendem finanziellen Wohlbefinden auch ein aktiveres Sparverhalten einhergeht. Menschen mit tiefem Wohlbefinden kämpfen wohl häufig mit der Deckung laufender Ausgaben, während jene mit höherem Wohlbefinden gezielt Rücklagen für die Zukunft und unerwartete Situationen bilden können.



# Finanzielles Wohlbefinden geht mit stärkerer Vorsorgeorientierung einher



Zwischen dem finanziellen Wohlbefinden und dem Umgang mit Versicherung und Vorsorge zeigen sich Zusammenhänge. Personen mit höherem Wohlbefinden weisen tendenziell ein aktiveres und regelmässigeres Verhalten in diesen Bereichen auf.

Das regelmässige Einzahlen in die private Vorsorge zeigt grosse Unterschiede. Bei den Gestressten geben 28 Prozent an, in die Säule 3a oder 3b einzuzahlen; in der Gruppe mit sehr hohem Wohlbefinden liegt dieser Anteil bei 65 Prozent.

Während nur rund 30 Prozent der Personen mit tiefem bis mittel-tiefem Wohlbefinden angeben, ihren Versicherungsschutz regelmässig zu überprüfen, liegt dieser Anteil bei den Personen mit sehr hohem Wohlbefinden bei 48 Prozent.

Bei der Lebensversicherung zeigt sich ein ähnliches Muster. Unter den Gestressten stimmen lediglich 18 Prozent der Aussage zu, über eine angemessene Lebensversicherung zu verfügen, während es bei den Zufriedenen 35 Prozent sind. Insgesamt deutet dies darauf hin, dass Lebensversicherungen in allen Gruppen eine eher moderate Verbreitung und Relevanz aufweisen.

Insgesamt lassen die Ergebnisse darauf schliessen, dass ein höheres finanzielles Wohlbefinden mit einer stärkeren Auseinandersetzung mit Vorsorge- und Versicherungsthemen einhergeht. Diese Tendenz kann als Ausdruck einer grösseren Zukunftsorientierung und Planungssicherheit interpretiert werden, die wohl mit höherem finanziellem Wohlbefinden verbunden ist.

## Typische Finanzverhalten: Kredite & Schulden

# Finanziell Gestresste kämpfen eher mit der Begleichung von Schulden

Personen mit höherem Wohlbefinden weisen tendenziell ein verantwortungsbewussteres Zahlungsverhalten auf, während finanziell belastete Gruppen häufiger Anzeichen von Verschuldung zeigen.

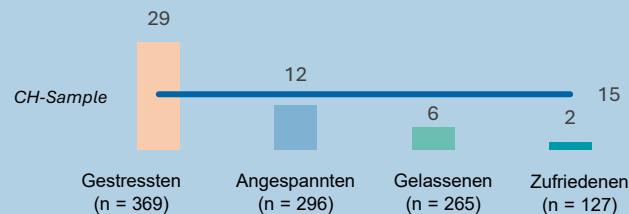
Unter den Personen mit tiefem bis mittel-tiefem Wohlbefinden geben 29 Prozent an, ihre Kreditkartenrechnungen nur teilweise statt vollständig zu begleichen. In der Gruppe mit sehr hohem Wohlbefinden trifft dies hingegen nur auf 2 Prozent zu. Ein ähnliches Muster zeigt sich bei der Aussage, nur die Minimalzahlungen auf Kredite oder Darlehen zu leisten: Ein Viertel (25 %) der Gestressten stimmt dieser Aussage zu, während es bei den Zufriedenen lediglich 6 Prozent sind.

Auch die Ausschöpfung des Kreditlimits nimmt mit steigendem Wohlbefinden deutlich ab. Während ein Viertel (25 %) der Personen mit tiefem bis mittel-tiefem Wohlbefinden angibt, das Limit einer oder mehrerer Kreditkarten auszuschöpfen, trifft dies bei den sehr hohen nur auf 2 Prozent zu. Hinsichtlich der Aussage „Ich verschulde mich von Jahr zu Jahr weiter“ stimmen 15 Prozent der Gestressten zu, bei den Zufriedenen hingegen nur ein Prozent.

Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass höheres finanzielles Wohlbefinden mit einer stärkeren finanziellen Kontrolle und Vorsicht im Umgang mit Krediten einhergeht. Personen mit tieferem Wohlbefinden zeigen häufiger Verhaltensmuster, die auf kurzfristige finanzielle Engpässe oder fehlende Liquiditätsreserven hinweisen.

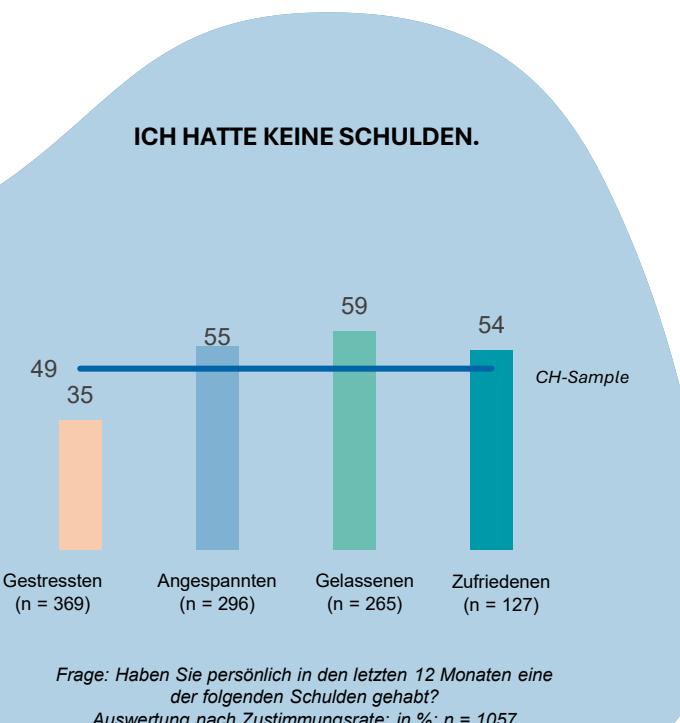


**ICH BEZAHL MEINE  
KREDITKARTENRECHNUNGEN  
NICHT VOLLSTÄNDIG, SONDERN  
NUR TEILWEISE.**



*Auswertung nach höchster Zustimmungsrate,  
d.h. „eher typisch“ und „sehr typisch“; in %; n = 1057*

# Schulden sind differenziert zu betrachten – Hypothekarschulden bei Zufriedenen häufiger



Nicht alle Schulden bedeuten finanzielle Überforderung. In der Schweiz zeigt sich ein differenziertes Bild: Während Leasing, Konsumkredite oder Ratenkäufe vor allem bei Personen mit tieferem finanziellem Wohlbefinden häufiger vorkommen, nehmen Hypotheken mit steigendem Wohlbefinden deutlich zu. So haben 41 % der Personen mit sehr hohem finanziellem Wohlbefinden eine Hypothek, während es bei denjenigen mit tiefem Wohlbefinden nur 11 Prozent sind.

Zahlungsrückstände (z.B. für Steuern oder Krankenkassenprämien) treten hingegen vorwiegend bei den finanziell Gestressten auf (31 %), was auf kurzfristige Liquiditätsprobleme hinweist.

Während nur 35 Prozent der Gestressten angaben, keine Schulden zu haben, trifft dies auf über die Hälfte der Gelassenen (59 %) und Zufriedenen (54 %) zu.

Schulden können also sowohl Ausdruck von Belastung als auch von Gestaltungsspielraum sein – je nachdem, ob sie zur Konsumfinanzierung oder zur Vermögensbildung dienen. Hypotheken sind dabei meist an objektive Mindeststandards wie Tragbarkeitsregeln gebunden und unterscheiden sich damit strukturell von anderen tendenziell kurzfristigen Verbindlichkeiten.

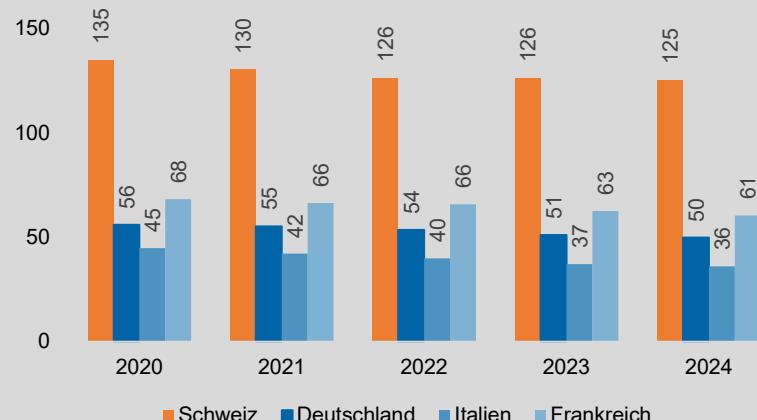
## Exkurs

# Zahlungsrückstände und Haushaltsverschuldung im europäischen Vergleich

Die Schweiz weist im europäischen Vergleich eine aussergewöhnlich hohe Haushaltsverschuldung auf: Mit rund 125 bis 135 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) liegt sie seit Jahren klar über Deutschland, Frankreich und Italien (IMF, 2024). Diese Verschuldung ist jedoch vor allem auf Hypothekarkredite zurückzuführen.

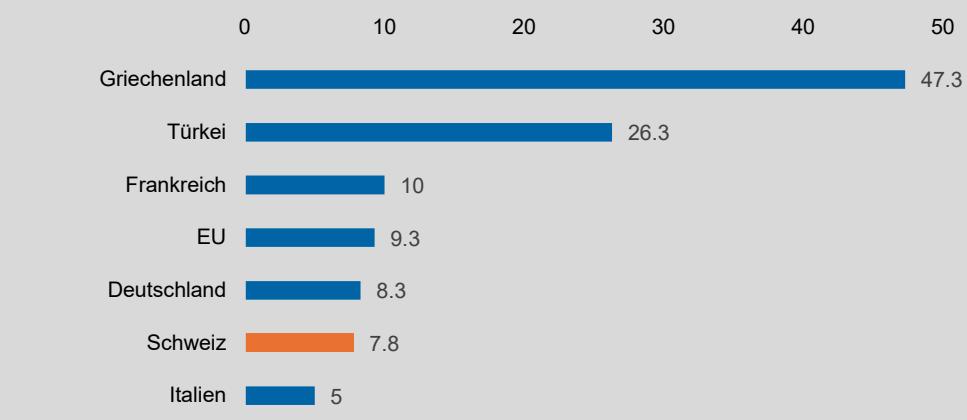
Trotz dieses hohen Schuldenstands gehört die Schweiz zu den Ländern mit den geringen Zahlungsrückständen: Nur rund acht Prozent der Bevölkerung haben gemäss Eurostat (2023) Schwierigkeiten, laufende Zahlungen wie Miete, Hypothekarzinsen oder Rechnungen für Strom und Heizung fristgerecht zu begleichen. Damit liegt die Schweiz unter dem EU-Durchschnitt von neun Prozent und weit entfernt von Ländern wie Griechenland oder der Türkei, wo über ein Viertel der Bevölkerung betroffen ist.

VERHÄLTNIS DER HAUSHALTSVERSCHULDUNG ZUM BRUTTOINLANDSPRODUKT (IN PROZENT)



Quelle: [IMF 2024](#)

ANTEIL DER BEVÖLKERUNG IN EUROPA, DIE IN EINEM HAUSHALT MIT MINDESTENS EINER ART VON ZAHLUNGSRÜCKSTÄNDEN LEBT (IN PROZENT)



Arten von Zahlungsrückständen, die im europäischen Vergleich berücksichtigt werden: Miete oder Hypothekarzinsen für den Hauptwohnsitz; Kreditrückzahlungen oder Kreditkartenrechnungen; laufende Rechnungen für Wasser, Strom, Gas, Heizung.  
Quelle: [Eurostat – EU-SILC 2023](#)

## Finanzielle Zuversicht

# Im Alltag souverän, in der Zukunft zögerlich

Die Mehrheit der Befragten blickt zuversichtlich auf ihre heutige finanzielle Situation: 80 Prozent fühlen sich sicher, ihr Geld im Alltag zu verwalten. Geringer fällt das Vertrauen aus, wenn es um die finanzielle Zukunft oder Entscheidungen über Finanzprodukte/-dienstleistungen geht: Hier geben jeweils rund 61 Prozent bzw. 60 Prozent an, zuversichtlich zu sein, im Bedarfsfall Lösungen zu finden. Auch bei der Lösungsfindung ist weniger Zuversicht vorhanden: Rund zwei von drei Personen stimmen zu, dass sie mehrere Lösungen finden.

Damit zeigt sich: Alltägliche Finanzangelegenheiten sind mit mehr Zuversicht verbunden, während die strategische und vorausschauende Finanzplanung häufiger Unsicherheiten auslöst. Viele Menschen fühlen sich also im Hier und Jetzt kompetent – die Zukunft bleibt jedoch ein Unsicherheitsfaktor. Mit steigendem finanziellem Wohlbefinden zeigt sich eine deutlich höhere finanzielle Zuversicht – sowohl im Hinblick auf alltägliche Finanzentscheidungen als auch auf die Fähigkeit, langfristig zu planen und Lösungen für finanzielle Herausforderungen zu finden.

### WIE ZUVERSICHTLICH SIND SIE HINSICHTLICH ...

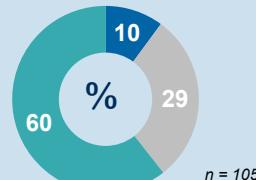
... IHRER FÄHIGKEIT, IHR GELD  
IM ALLTAG ZU VERWALTEN?



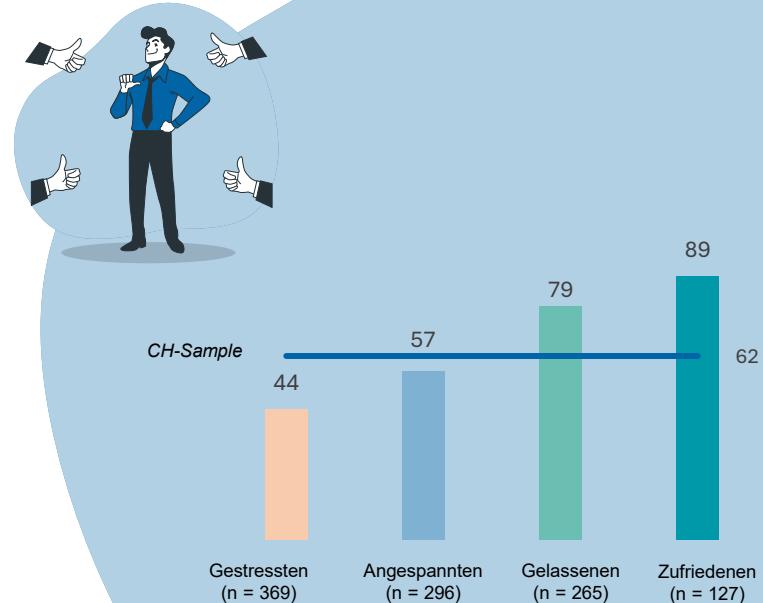
... IHRER FÄHIGKEIT, FÜR IHRE  
FINANZIELLE ZUKUNFT ZU  
PLANEN?



... IHRER FÄHIGKEIT,  
ENTScheidungen über  
FINANZPRODUKTE UND  
-DIENSTLEISTUNGEN ZU  
TREFFEN?

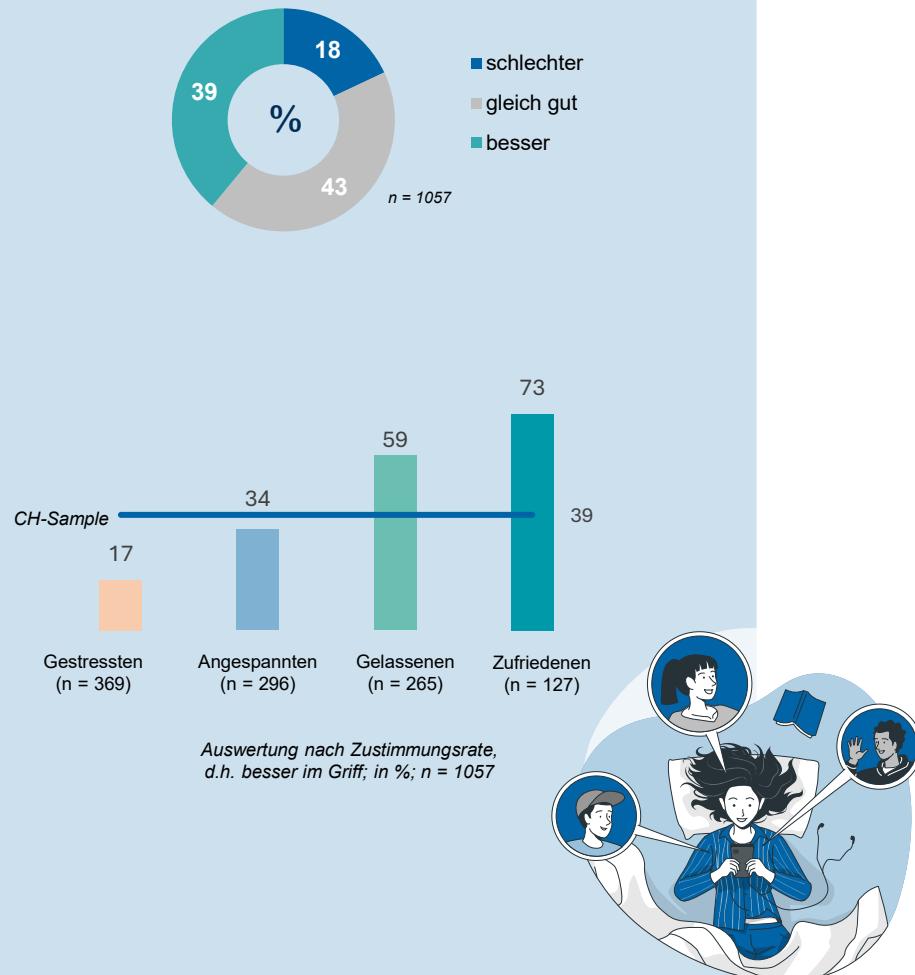


WENN ICH MIT EINER  
FINANZIELLEN HERAUS-  
FORDERUNG KONFRONTIERT BIN,  
KANN ICH NORMALERWEISE  
MEHRERE LÖSUNGEN FINDEN.



Auswertung nach Zustimmungsrate,  
d.h. „stimme eher zu“ und „stimme voll und ganz zu“, in %;  
n = 1057

WENN ICH MICH MIT ANDEREN IN MEINEM UMFELD VERGLEICHE, HABE ICH MEINE FINANZEN ... IM GRIFF



## Über Geld sprechen

# Geld soll kein Tabu sein, ist aber eines

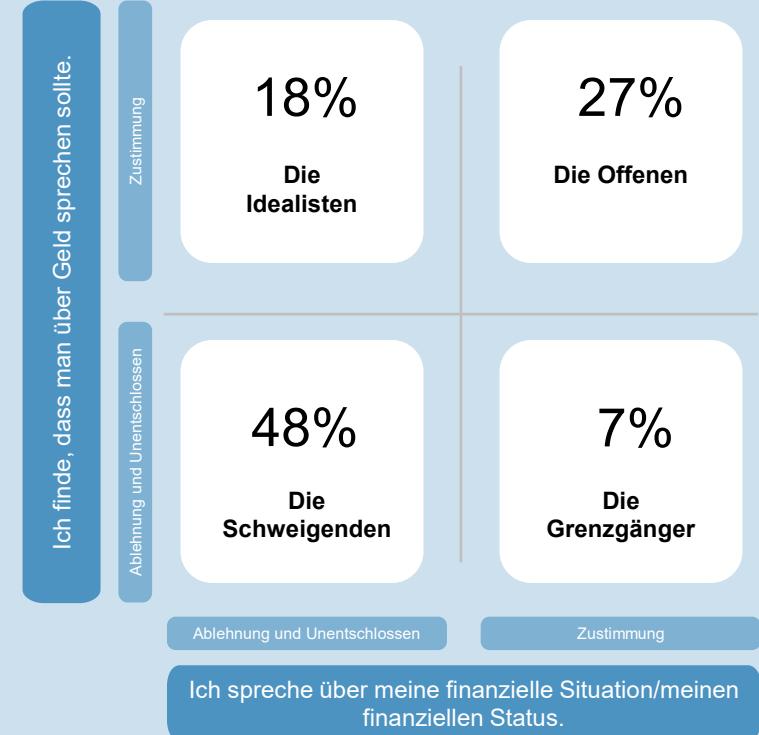
Obwohl 45 Prozent der Befragten der Meinung sind, dass man über Geld sprechen sollte, tun dies nur 33 Prozent tatsächlich. Diese Intentions-Verhaltens-Lücke zeigt, dass Offenheit rund um Finanzen zwar gesellschaftlich befürwortet wird, im Alltag jedoch noch selten gelebt wird.

Es lassen sich vier Typen unterscheiden. Etwa ein Viertel (27 %) gehört zu den Offenen, die überzeugt sind, dass man über Geld reden sollte – und dies auch tun. Weitere 18 Prozent bilden die Gruppe der stillen Idealisten: Sie befürworten Transparenz, sprechen aber nicht über ihre finanzielle Situation. Die grösste Gruppe bilden mit 48 Prozent die Schweigenden, für die Geld nach wie vor Privatsache ist. Nur 7 Prozent lassen sich als Grenzgänger bezeichnen. Sie sprechen über Finanzen, obwohl sie grundsätzlich finden, dass man das nicht sollte.

Über Geld zu sprechen bleibt für viele eine emotionale Herausforderung. Nur rund 40 Prozent der Befragten fühlen sich wohl dabei, finanzielle Themen anzusprechen, und nur 30 Prozent geben an, dass es ihnen leicht fällt, persönliche Informationen über ihre Finanzen preiszugeben. Im Einklang mit diesen Erkenntnissen geben auch 57 Prozent der Befragten an, mit ihrer Familie über Geld zu sprechen. Die Familie ist somit für viele Menschen der wichtigste Ort, wenn es um finanzielle Themen geht.



n = 1057

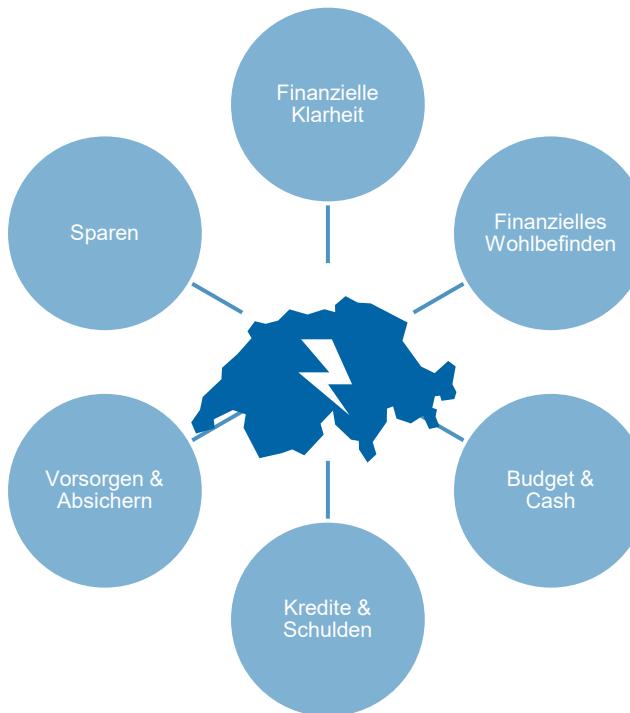


# Deutschschweizer/-innen sparen eher – Westschweizer/-innen prüfen genauer

42 Prozent der Deutschschweizer/-innen geben, dass sie voll und ganz einen Überblick über ihre Finanzen haben, bei den Westschweizer/-innen sind es nur 27 Prozent.

54 Prozent der Deutschschweizer/-innen geben an, dass sie regelmässig Geld zum Sparen zurücklegen. Bei den Westschweizer/-innen sind es 33 Prozent.

41 Prozent der Westschweizer/-innen überprüfen regelmässig die Angemessenheit ihres Versicherungsschutzes, bei den Deutschschweizer/-innen sind es 29 Prozent.



Die Westschweizer/-innen haben tendenziell ein tieferes finanzielles Wohlbefinden als die Deutschschweizer/-innen. In der sehr bis mitteltiefen Kategorie befinden sich in der Romandie 41 Prozent, während sich in der Deutschschweiz nur 32 Prozent dieser Klasse zuweisen lassen. Während rund jede/r siebte Deutschweizer/-in (15 %) in der höchsten FWB-Kategorie ist, ist es in der Westschweiz nur jede/r Zwanzigste (6 %).

45 Prozent der Westschweizer/-innen führen eine schriftliche oder elektronische Aufzeichnung ihrer monatlichen Ausgaben. Bei den Deutschschweizer/-innen sind es nur 33 Prozent.

Die Mehrheit der Schweizer/-innen bezahlt ihre Kreditkartenrechnung vollständig: 76 Prozent bei den Deutschschweizer/-innen und 68 Prozent bei den Westschweizer/-innen.

# Empfehlungen der Bank Cler für finanzielle Klarheit



# Impressum

## Herausgeber

ZHAW School of Management and Law

Stadthausstrasse 14

Postfach

8401 Winterthur

Schweiz

Abteilung Banking, Finance, Insurance

Institut für Wealth & Asset Management

Fachstelle für Personal Finance & Wealth Management

## Download

<https://digitalcollection.zhaw.ch>

## Projektleitung und Autor/-innen

Dr. Holger Hohgardt ([holger.hohgardt@zhaw.ch](mailto:holger.hohgardt@zhaw.ch))

Selina Lehner ([selina.lehner@zhaw.ch](mailto:selina.lehner@zhaw.ch))

## Projektteam Bank Cler

Mats Bachmann ([mats.bachmann@cler.ch](mailto:mats.bachmann@cler.ch))

Sarah Braun ([sarah.braun@cler.ch](mailto:sarah.braun@cler.ch))

Gregor Eicher ([gregor.eicher@cler.ch](mailto:gregor.eicher@cler.ch))

Copyright © 2025,

ZHAW School of Management and Law