

Mehr Einkommen, weniger finanzielle Sorgen?

Erkenntnisse zum finanziellen Wohlbefinden
in der Schweiz

Selina Lehner, Holger Hohgardt, Benedikt Umbricht



Building Competence. Crossing Borders.

IMPRESSUM

Herausgeber

ZHAW School of Management and Law
Stadthausstrasse 14
Postfach
8401 Winterthur
Schweiz

Abteilung Banking, Finance, Insurance
www.zhaw.ch/abf

Projektleitung, Kontakt

Selina Lehner
selina.lehner@zhaw.ch

Stv. Projektleitung

Holger Hohgardt
holger.hohgardt@zhaw.ch

Zitierweise

Lehner, S., Hohgardt, H., & Umbricht, B. (2023). Mehr Einkommen, weniger finanzielle Sorgen? Erkenntnisse zum finanziellen Wohlbefinden in der Schweiz. ZHAW School of Management and Law: Winterthur.

Oktober 2023

Copyright © 2023,
ZHAW School of Management and Law

Alle Rechte für den Nachdruck und die Vervielfältigung dieser Arbeit liegen bei der Abteilung Banking, Finance, Insurance der ZHAW School of Management and Law. Die Weitergabe an Dritte bleibt ausgeschlossen.

MANAGEMENT SUMMARY

In den letzten Jahren erfuhren sowohl Einkommen, Vermögen als auch Sparquoten einen Zuwachs. So positiv das Bild auf gesamtschweizerischer Ebene ist, so divers sind die finanziellen Budgets der Schweizer Haushalte. Die objektive Betrachtung eines finanziellen Haushalts wird beispielsweise durch das Bundesamt für Statistik bereits gut abgedeckt. Objektive Kennzahlen wie die Sparquote oder das Einkommen tragen zwar zu einem besseren Verständnis bei, erfassen einen finanziellen Haushalt jedoch nur unzureichend.

Das subjektive, finanzielle Wohlbefinden der Haushalte steht heutzutage noch zu wenig im Zentrum, obwohl es von hoher Bedeutung ist. So ist bekannt, dass wahrgenommene finanzielle Sorgen negative Auswirkungen auf andere Lebensaspekte haben können.

Die vorliegende Studie untersucht deshalb die **«Psychologie der Haushaltsfinanzen»** bzw. welche Auswirkungen die Finanzen auf die Psychologie eines privaten Haushalts haben. Sie stellt den Menschen und sein finanzielles Verhalten bzw. seine Wahrnehmung der finanziellen Situation ins Zentrum. Dies bedeutet, dass sowohl das finanzielle Wohlbefinden als auch die Verhaltens- und Einstellungsfragen analysiert werden.

Die Studienergebnisse beziehen sich auf eine **repräsentative Umfrage** unter 1'054 Schweizerinnen und Schweizer. Sie wurde im März 2023 durchgeführt. Des Weiteren werden auch internationale Vergleiche sowie Vergleiche zu anderen Befragungen aus dem Jahr 2018 gezogen.

Das **Spar- und Planungsverhalten der Schweizerinnen und Schweizer** hat sich seit 2018 nur geringfügig verändert: Weiterhin zeigt sich eine hohe Spar- bzw. Planungsbereitschaft mit 81 bzw. 86 Prozent. Die Schweiz macht somit ihrem Namen als

Sparnation alle Ehre. Bei den Sparzielen wird jedoch ersichtlich, dass das Vorsichtssparen in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen hat. Das Sparziel «Sicherheit/Freiheit» wird von 71 Prozent genannt, was einer Zunahme von neun Prozent gegenüber 2018 entspricht. Auch das Sparziel «Altersvorsorge» weist eine Erhöhung von elf Prozent auf, und ist von 55 Prozent der befragten Sparerinnen und Sparer ein erklärtes Sparziel im Jahr 2023. Der Sparhorizont hat sich ebenfalls verändert: So sparen die Schweizerinnen und Schweizer immer öfter «bis etwas Bestimmtes passiert», und rechnen somit eine Sicherheitsmarge mit ein.

Macht Geld nun glücklich? Vielleicht. Geld trägt aber sicher dazu bei, finanzielle Ängste zu reduzieren und den Alltag sorgenfreier bestreiten zu können – und damit das finanzielle und allgemeine Wohlbefinden zu erhöhen. Der Mangel an Geld führt nämlich zu Stress. Eine gute finanzielle Situation gibt sowohl in guten als auch schlechten Zeiten mehr Handlungsoptionen. Es führt dazu, dass man auch schwierige finanzielle Situationen meistern kann. Ist man mit einem hohen finanziellen Wohlbefinden mit seinem Leben unzufrieden, so liegt dies voraussichtlich nicht an den Finanzen und lässt sich wohl auch nicht durch Geld beseitigen. Das Ziel eines Individuums sollte ein optimaler Mix zwischen den verschiedenen Dimensionen des Wohlbefindens sein. Denn wer möchte schon viel Geld haben, aber keine Zeit für soziale Kontakte?

Das finanzielle Wohlbefinden ist von diversen Faktoren abhängig:

- **Einkommen:** Ein Haushaltseinkommen von CHF 9'000 ist notwendig, um ein besseres

finanzielles Wohlbefinden als ein durchschnittlicher Schweizer bzw. eine durchschnittliche Schweizerin zu haben.

- **Vermögen:** Ab einem Haushaltsvermögen von CHF 50'000 hat man bereits ein überdurchschnittliches finanzielles Wohlbefinden.
- **Bildung:** Je höher der Bildungsabschluss, desto höher ist das finanzielle Wohlergehen.
- **Wohnsituation:** Wohneigentümer/-innen weisen ein höheres finanzielles Wohlbefinden als Mieter/-innen auf.

Die Studie zeigt, dass die oben genannten Faktoren zusammenhängen und kaum unabhängig voneinander untersucht werden können. So ist beispielsweise das Einkommen eng mit dem Bildungsstand gekoppelt. Auch Wohneigentümer/-innen weisen im Schweizer Durchschnitt ein höheres Einkommen als Mieter/-innen auf. Das Einkommen agiert in vielerlei Hinsicht als wichtiges Bindeglied.

Die «Financial-Well-Being»-Typen unterscheiden sich jedoch nicht nur soziodemografisch, sondern auch in ihrem Verhalten. So zeigt sich, dass Personen mit höherem finanziellem Wohlbefinden eher sparen, planen und fürs Alter vorsorgen (auch wenn in der höchsten «Financial-Well-Being»-Kategorie die Notwendigkeit nicht mehr gegeben scheint). Es zeigt sich auch, dass diese Personen eine höhere Selbstkontrolle aufweisen, da sie die finanziellen Planungen eher einhalten.

Dennoch gilt es anzumerken, dass gerade Sparen für einige Personen nicht einfach ist – sei es aufgrund der finanziellen Ausgangslage (sozioökonomisch) oder aufgrund der persönlichen Einstellung (u.a. Selbstkontrolle). Ebenfalls ist unklar, was das

finanzielle Verhalten antreibt: Möchte jemand sparen, kann aber nicht? Oder sind die Rahmenbedingungen eigentlich gegeben, aber der Wille zum Sparen ist nicht vorhanden? Was Ursache und Wirkung ist, lässt sich nur schwer abschätzen und benötigt weitere Untersuchungen. Dennoch lassen sich einige Themen (z.B. Finanzwissen) aktiver und auch selbstbestimmt verbessern.

Allgemein sind Finanzen immer noch ein Tabuthema und Menschen sprechen nicht gerne darüber. Auch unter Bekannten möchten nur 26 Prozent der befragten Personen über ihre finanzielle Situation sprechen.

Die Finanzen sollten – auch aufgrund ihrer Bedeutung für das alltägliche Leben – aber vermehrt thematisiert werden und kein Tabuthema darstellen. Das Konzept des finanziellen Wohlbefindens soll in Zukunft auf verschiedenen Ebenen verankert werden. Beispielsweise kann es in einem Beratungsgespräch bei einem Finanzdienstleister ergänzend zur objektiven Betrachtungsweise dienen, um ein holistisches Abbild der Kundinnen und Kunden zu erhalten. Auch eine Ergänzung innerhalb des Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) wäre wünschenswert. In Zukunft soll deshalb zusätzlich zur mentalen und körperlichen Gesundheit auch die **finanzielle Gesundheit in den Fokus** rücken.

Sind Sie interessiert an Projekten im Bereich «Financial-Well-Being»? Kontaktieren Sie uns.

Möchten auch Sie Ihr finanzielles Wohlbefinden kennen? Nehmen Sie jetzt an unserer Umfrage teil:



INHALTSVERZEICHNIS

	INHALTSVERZEICHNIS	5
	KAPITEL I: EINLEITUNG	6
	KAPITEL II: STUDIENDESIGN	8
	KAPITEL III: FINANZIELLES WOHLBEFINDEN	12
	KAPITEL IV: FINANZIELLE EINSCHÄTZUNG	53
	KAPITEL V: SPARVERHALTEN	63
	KAPITEL VI: PLANUNGSVERHALTEN	77
	KAPITEL VII: FAZIT & AUSBLICK	84
	ABBILDUNGSVERZEICHNIS	93
	TABELLENVERZEICHNIS	95
	LITERATURVERZEICHNIS	96
	AUTOREN	99

KAPITEL I: EINLEITUNG

Der Schweiz geht es gesamtwirtschaftlich gut. In den letzten Jahren erfuhren sowohl Einkommen, Vermögen als auch Sparquoten einen Zuwachs. Die Schweiz gilt auch im internationalen Vergleich als vermögend: Mit einem Pro-Kopf-Geldvermögen (netto) von EUR 238'780 liegt sie auf dem zweiten Platz weltweit, hinter den USA (Allianz, 2023).

So positiv das Bild auf gesamtschweizerischer Ebene ist, so divers sind die individuellen Haushaltsbudgets. Dies zeigt sich beispielsweise bereits bei der Sparquote (Tabelle 1; Bundesamt für Statistik [BFS], 2022a). Während diejenigen im fünften Einkommensfünftel ihren durchschnittlichen Sparbetrag über die Zeit weiter vergrössern konnten, haben die Haushalte im ersten Quintil Mühe, das Defizit stabil zu halten.

Im Weiteren zeigt auch das Sorgenbarometer, dass finanzielle Themen die Schweizerinnen und Schweizer weiter beschäftigen (Credit Suisse, 2022). Unter den Top 20-Sorgen der Schweizer befinden sich beispielsweise die Altersvorsorge (37 Prozent), die Inflation (24 Prozent), die Krankenkasse / Prämien (24 Prozent) oder die erhöhten Mietpreise (13 Prozent). Dies sind allesamt Fragen, die das Haushaltsbudget betreffen – und somit das Sparverhalten der Schweizer Haushalte beeinflussen. Doch was ist unter Sparen genau zu verstehen? Ökonomisch gesehen ist Sparen eine «Abwägung gegenwärtiger und zukünftiger Konsumbedürfnisse» und ist somit eine Möglichkeit, die individuellen Bedürfnisse über die Zeit zu optimieren (Fricke, 2005).

Aktuelle und zukünftige Reformen deuten darauf hin, dass den Schweizerinnen und Schweizern mehr Eigenverantwortung zugewiesen wird (z.B. Altersvorsorge). Handlungsempfehlungen auf gesamtwirtschaftlicher Ebene können jedoch wirkungslos sein,

wenn die Haushaltsebene nicht umfassend analysiert wird.

Die vorliegende Studie hat deshalb zum Ziel, ein umfassendes finanzielles Bild der Schweizer Haushalte aufzuzeigen. Dabei soll auf die **«Psychologie der Haushaltsfinanzen»**, bzw. welche Auswirkungen die Finanzen auf die Psychologie eines privaten Haushalts haben, näher eingegangen werden. Dies bedeutet, dass sowohl Verhaltens- als auch Einstellungsfragen analysiert werden, aber auch das finanzielle Wohlbefinden als Gesamtkonzept untersucht werden soll. Im Zentrum sollen deshalb weniger «objektive» Kennzahlen der Haushalte stehen (wie sie beispielsweise der Haushaltserhebung (HABE) des Bundesamtes für Statistik zu entnehmen sind), sondern die subjektive Wahrnehmung.

Die wahre finanzielle Situation (objektiv) und die finanzielle Wahrnehmung (subjektiv) können variieren. So haben Studien gezeigt (u.a. Garman et al., 2004), dass Personen in ähnlichen finanziellen Situationen (gemessen an objektiven Kennzahlen) ihr finanzielles Wohlbefinden anders einschätzen können. Mittels Haushaltscharakteristiken (persönliche Faktoren) werden diese Unterschiede in der vorliegenden Studie auch analysiert.

Diverse Studien zeigen die negativen Auswirkungen von wahrgenommenen finanziellen Sorgen:

- 74 Prozent der Verschuldeten geben an, sich bei ihren Finanzen wie gelähmt zu fühlen (Fabit GmbH, 2022).
- 55 Prozent der Deutschen sagen, dass sich ihre finanzielle Situation negativ auf ihre Gesundheit (z.B. Stress, Schlafstörungen) auswirkt (Anyfin, 2023).

Auch bekannt ist, dass persönliche Lebensereignisse – seien es positive oder negative – unser finanzielles Leben beeinflussen. Gerade bei einer Scheidung, einer Krankheit oder einem Todesfall kann dies zu einem Teufelskreis führen, bei welchem Geldsorgen weiter belasten. Lebensphasen und -ereignisse haben einen grossen Einfluss auf unsere Finanzen und unser Leben.

Es zeigt sich somit, dass das finanzielle Wohlbefinden zentral ist, aber heutzutage noch unterschätzt und zu wenig thematisiert wird. Die vorliegende Studie versucht hier entgegenzuwirken.

Tabelle 1

SPARBETRAG BZW. -QUOTE NACH HAUSHALTSEINKOMMEN UND ALTERSKLASSEN (BFS, 2022A)

	2006 - 2008	2009 - 2011	2012 - 2014	2015 - 2017
Sämtliche Haushalte	+ 913 (10.2%)	+ 1183 (12.4%)	+ 1410 (14.0%)	+ 1289 (13.8%)
1. Quintil (unterstes Einkommensfünftel, unter 4530 CHF pro Monat)	- 660 (- 20.3%)	- 564 (- 16.2%)	- 594 (- 16.8%)	- 686 (- 21.9%)
2. Quintil (4530 bis 6717 CHF pro Monat)	+ 30 (0.5%)	+ 197 (3.3%)	+ 179 (2.9%)	+ 163 (2.9%)
3. Quintil (6718 bis 9288 CHF pro Monat)	+ 474 (6.1%)	+ 810 (9.6%)	+ 860 (10.0%)	+ 752 (9.5%)
4. Quintil (9289 bis 12855 CHF pro Monat)	+ 1306 (12.4%)	+ 1609 (14.3%)	+ 1942 (16.6%)	+ 1738 (15.9%)
5. Quintil (oberstes Einkommensfünftel, über 12856 pro Monat)	+ 3415 (19.7%)	+ 3864 (20.9%)	+ 4662 (23.0%)	+ 4479 (23.4%)
<i>Anmerkung: Die Einkommensgrenzen variieren über die Zeit. Die ausgewiesenen Einkommensgrenzen gelten für die Jahre 2015 bis 2017.</i>				
Bis 34 Jahre	+ 1275 (15.1%)	+ 1612 (17.5%)	+ 1652 (17.8%)	+ 1749 (19.8%)
35 bis 44 Jahre	+ 1147 (11.5%)	+ 1727 (16.0%)	+ 1988 (17.4%)	+ 1882 (17.8%)
45 bis 54 Jahre	+ 1322 (12%)	+ 1728 (14.6%)	+ 2027 (16.3%)	+ 1874 (15.9%)
55 bis 64 Jahre	+ 789 (8.1%)	+ 835 (8.0%)	+ 1532 (13.5%)	+ 1324 (13.1%)
65 bis 74 Jahre	+ 30 (0.5%)	- 63 (-1.0%)	+ 144 (2.1%)	- 27 (-0.4%)
Ab 75 Jahren	+ 319 (5.8%)	+ 548 (9.6%)	+ 317 (5.2%)	+ 323 (5.5%)

KAPITEL II: STUDIENDESIGN

Die quantitative Datenerhebung wurde im März 2023 mittels einer Online-Befragung durchgeführt. Die Befragten wurden von einem Marktforschungsinstitut angeschrieben. Die Befragung dauerte rund 5 bis 10 Minuten. Das erhaltene Sample wurde diversen Qualitätstests und Bereinigungen unterzogen (z.B. wurde ein Kontroll-Item hinzugefügt, bei dem die Antwort «stimme eher zu» explizit gefordert wurde).

Insgesamt haben 1'054 Personen aus der Deutschschweiz an der Umfrage teilgenommen. Die Befragung ist repräsentativ für Alter und Geschlecht. Die genannten Faktoren wurden mittels Quoten, welche der Verteilung der Schweizer Bevölkerung entsprechen, sichergestellt. 40 Prozent der befragten Personen weisen ein Haushaltseinkommen von weniger als CHF 7'000 pro Monat auf (Tabelle 3). Im Weiteren besitzen 30 Prozent Wohneigentum, 42 Prozent besitzen einen Lehrabschluss, während 24 Prozent einen tertiären Abschluss ausweisen.

Die Abbildung 1 zeigt den Aufbau des Fragebogens, welcher für die quantitative Erhebung genutzt wurde.

Die detaillierten Fragen können einem separaten Anhang/Dokument entnommen werden.

Des Weiteren bezieht sich die vorliegende Studie auch auf Studienerkenntnisse aus dem Jahr 2018 (Tabelle 2). Einerseits wurde eine Befragung zum Sparverhalten im Jahr 2018 vorgenommen (1023 Personen), andererseits wurde eine weitere Befragung zum Spar-/Planungsverhalten durchgeführt (1007 Personen). Diese beiden Umfragen dienen als Referenzwerte aus dem Jahr 2018. Die Studien aus dem Jahr 2018 wurden im Zusammenhang mit dem Innosuisse-Projekt «Online-Finanzplanung für Retailkunden» erhoben, welches in Zusammenarbeit mit Braingroup, der SwissLife und der Berner Kantonalbank entstand (siehe Infokasten auf Seite 11). Die Studienerkenntnisse aus dem Jahr 2018 wurden entsprechend von diesen Parteien sowie der Innosuisse (Schweizerischen Agentur für Innovationsförderung) finanziert. Die Studie aus dem Jahr 2023 wurde von keinem Drittpartner finanziell unterstützt.

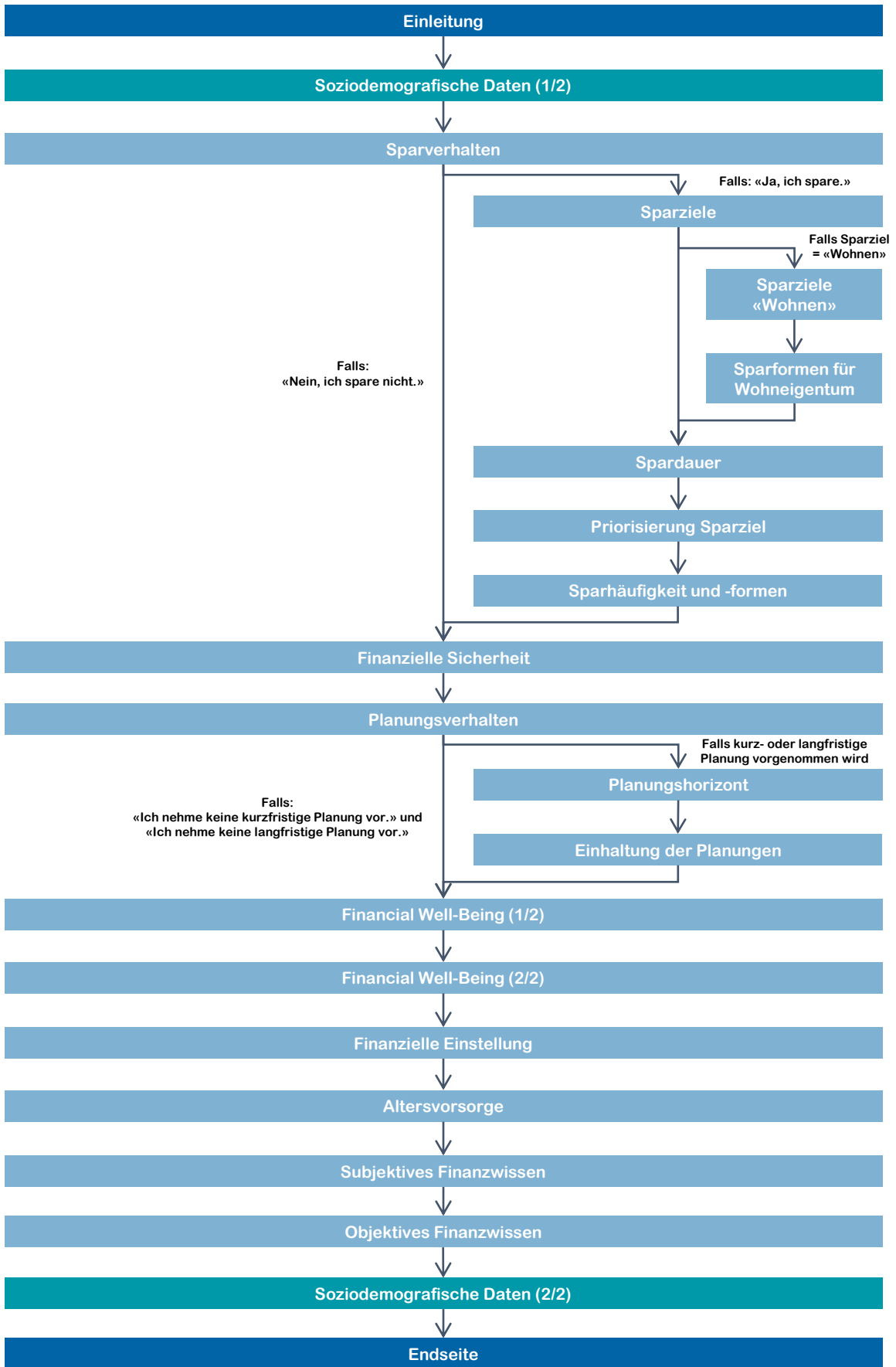
Tabelle 2

STUDIENÜBERSICHT	Durchführungszeitraum	Stichprobengrösse
Studie zum Sparverhalten	Februar / März 2018	1023 Personen
Studie zum Spar-/Planungsverhalten	August / September 2018	1007 Personen
Studie zum Spar-/Planungsverhalten sowie finanziellen Wohlbefinden	März 2023	1054 Personen

Tabelle 3

STICHPROBENBESCHRIEB	Allgemein (n = 1054) (absolut und in Prozent)	
Geschlecht		
Frau	523	50%
Mann	531	50%
Zivilstand		
Ledig	439	42%
Verheiratet	424	40%
In eingetragener Partnerschaft	23	2%
Geschieden	149	14%
Verwitwet	12	1%
Weiss nicht / keine Angabe	7	1%
Wohnsituation		
Mietfrei	62	6%
Miete	679	64%
Wohneigentum	313	30%
Anzahl unterstützungspflichtige Kinder		
Keine unterstützungspflichtigen Kinder	684	65%
Mind. 1 unterstützungspflichtiges Kind	370	35%
Höchster Bildungsabschluss		
Obligatorische Grundschule	49	5%
Berufslehre / Berufsschule / Handelsschule	446	42%
Maturität / BMS / Diplommittelschule	114	11%
Eidg. Fachausweise / Fachdiplom / Meisterprüfung	193	18%
Uni / ETH / FH	249	24%
Keine Angabe	3	0%
Monatliches Haushaltseinkommen (brutto)		
Bis CHF 4'000 CHF	172	16%
4'001 bis 7'000 CHF	255	24%
7'001 bis 9'000 CHF	173	16%
9'001 bis 12'000 CHF	159	15%
12'001 bis 15'000 CHF	72	7%
15'001 bis 20'000 CHF	39	4%
Über 20'000 CHF	20	2%
Keine Angabe	164	16%
Frei verfügbares Haushaltsvermögen (ohne Immobilienvermögen)		
Bis 50'000 CHF	421	40%
50'001 bis 100'000 CHF	141	13%
100'001 bis 150'000 CHF	71	7%
150'001 bis 200'000 CHF	44	4%
200'001 bis 500'000 CHF	59	6%
Über 500'000 CHF	38	4%
Keine Angabe	280	27%

Abbildung 1
AUFBAU FRAGEBOGEN



INNOSUISSE-PROJEKT «ONLINE-FINANZPLANUNG FÜR RETAILKUNDEN»

Heutzutage sind für Retailkundinnen und -kunden die Hürden für eine umfassende Finanzplanung aus Kosten- und Komplexitätsgründen hoch. Aufgrund dieser Komplexität wird die umfassende Finanzplanung aktuell immer persönlich durch eine Expertin bzw. einen Experten (bspw. Finanzplaner/-in) und nur für vermögende Kundinnen und Kunden durchgeführt. Bestehende Softwareprodukte für die Finanzplanung sind darum auf die Mitwirkung von Expertinnen und Experten ausgerichtet, aber nicht auf eine eigenständige Onlinebedienung durch die Retailkundinnen und -kunden. Diese äussern jedoch vermehrt das Bedürfnis nach Online-/Selbstberaterlösungen. Eine entsprechende umfassende Planungsunterstützung für Retailkunden existierte bisher aber noch nicht.

Das Ziel des Innosuisse-Projektes war deshalb die Entwicklung einer neuen Online-Finanzplanung für Retailkundinnen und -kunden.

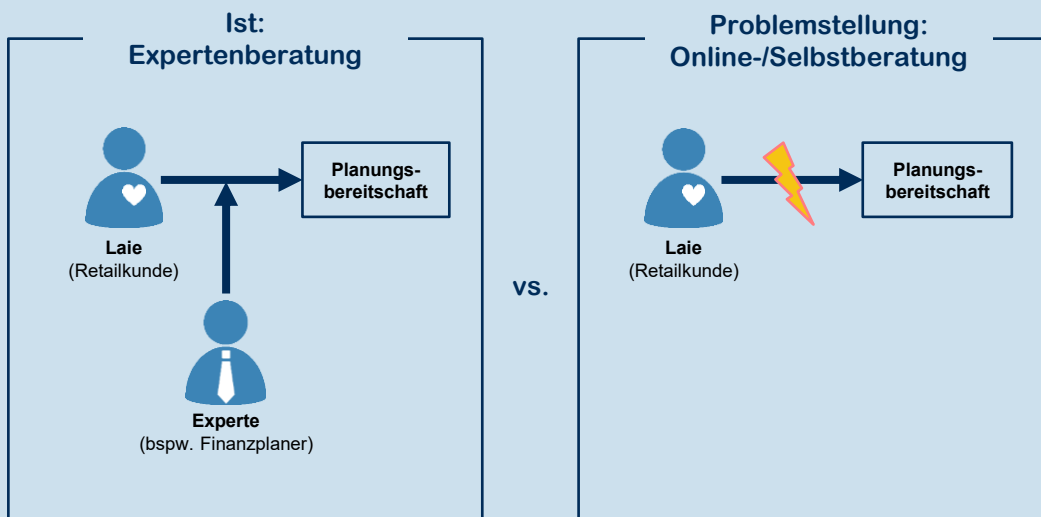
Gerade in einer Finanzplanung nimmt die Expertin

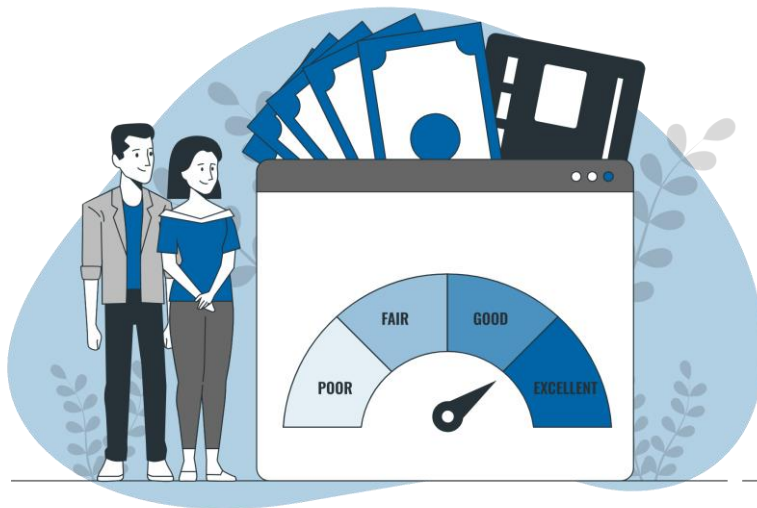
bzw. der Experte (Finanzplaner/-in) eine zentrale Rolle ein:

- **Auswahl Lebensereignisse:** Sie bzw. er erfragt die Prioritäten/Bedürfnisse der Kundin bzw. des Kunden und weist sie/ihn auf zu planende Lebensereignisse hin.
- **Hilfestellungen:** Sie bzw. er nimmt eine objektive Haltung ein und korrigiert bei Planungsfehlern.
- **Motivationsförderung:** Sie bzw. er motiviert die Kundin bzw. den Kunden zur Umsetzung und überwacht den Fortschritt.

Da die Expertin bzw. der Experte in der online verfügbaren Finanzplanung nur eine passive Rolle einnehmen kann, gilt es diese Funktionen anderweitig bereitzustellen. Darum wurde ein neues Planungsmodell, das Life-Event-Modell, entwickelt. Dieses übernimmt die genannten Funktionen (Auswahl Lebensereignisse, Hilfestellungen und Motivationsförderung) und bildet die Basis der neuen Online-Finanzplanung.

Wirtschaftspartner/-innen:
Braingroup, Berner Kantonalbank, SwissLife





Kapitel III: Finanzielles Wohlbefinden

FINANZIELLES WOHLBEFINDEN: DEFINITION UND EINFLUSSFAKTOREN

Das Consumer Financial Protection Bureau [CFPB] (2017) definiert finanzielles Wohlbefinden («Financial Well-Being», kurz: FWB) wie folgt:

«Zusammenfassend kann finanzielles Wohlbefinden als ein Zustand definiert werden, in dem eine Person laufenden finanziellen Verpflichtungen vollständig nachkommen kann, sich in Bezug auf seine finanzielle Zukunft sicher fühlen kann und in der Lage ist, Entscheidungen zu treffen, die ein angenehmes Leben ermöglichen.»

In der Praxis wird der Begriff auch oft mit «Financial Wellness» oder «Financial Health» als Synonym verwendet. Sorgente & Lanz (2017) sehen das «Financial Wellness / Health» basierend auf ihrer

umfangreichen Literaturanalyse jedoch als übergeordneten Prozess. Das Financial Well-Being ist das Ergebnis von Financial Wellness, also ein Zustand.

Das finanzielle Wohlbefinden umschliesst gemäss CFPB (2017) vier Dimensionen (Abbildung 2):

- Die Kontrolle über die täglichen bzw. monatlichen Finanzen zu haben;
- Die Fähigkeit, einen finanziellen Schock zu verkraften;
- Auf dem richtigen Weg zu sein, um die finanziellen Ziele zu erreichen;
- Die finanzielle Freiheit, Entscheidungen zu treffen, die es ermöglichen, das Leben zu geniessen.

Je nach Quelle variieren diese Themenschwerpunkte aber. So unterscheidet Fidelity (2023) beispielsweise die Kategorien «Budgetierung», «Sparen», «Schulden», «Absicherung» (und verwendet als Überbegriff «Financial Wellness»). Dabei sind aber auch Überschneidungen zwischen den Frameworks erkennbar (z.B. Kontrolle über Finanzen = Budgetierung).

Abbildung 2
DIMENSIONEN DES FINANZIELLEN WOHLBEFINDENS

	Heute	Zukunft
Sicherheit	Kontrolle über die täglichen bzw. monatlichen Finanzen	Fähigkeit, einen finanziellen Schock zu verkraften
(Entscheidungs-) Freiheit	Finanzielle Freiheit, Entscheidungen zu treffen, die es ermöglichen, das Leben zu geniessen	Auf dem richtigen Weg zu sein, um die finanziellen Ziele zu erreichen

Die Einflussfaktoren auf das finanzielle Wohlbefinden werden in der Forschung ebenfalls umfassend diskutiert (u.a. Brügggen et al., 2017; Kempson, Finney & Poppe, 2017). Die vorliegende Studie nimmt Bezug auf das Framework von CFPB (2015), da dieses nicht nur theoretischer Natur ist, sondern auch umfassend ermittelt und getestet wurde (u.a. Literaturrecherche, qualitative Interviews, Expertenbefragung).

Das Framework wird jedoch leicht adjustiert bzw. erweitert (u.a. mit Einflüssen von Brügggen et al., 2017, Abbildung 3). Nachfolgend werden die einzelnen Faktoren kurz mit Beispielen erläutert.

Umwelt

Die Umwelt hat einen Einfluss auf die Entscheidungen, die wir treffen. Diese äusseren Einflüsse können beispielsweise mittels der PESTEL-Dimensionen definiert werden. *Beispiele:* In der Schweiz wird das Vorsorgesparen 3a speziell gefördert. Entsprechend werden Anreize für einen Privathaushalt gesetzt, in die Säule 3a einzuzahlen. Ein weiteres Beispiel sind die Krankenkassen. In der Schweiz ist die Krankenkassenversicherung (anders als in Amerika) obligatorisch. Die Haushalte müssen diesen Budgetposten entsprechend einkalkulieren.

Entscheidungskontext

Aus dem Bereich des «Behavioral Design» ist bekannt, dass der Entscheidungskontext unsere Entscheidungen signifikant beeinflussen kann. Wissen alleine genügt im Normalfall für eine Verhaltensänderung nicht, sondern die Art und Weise der Informationsvermittlung spielt eine wichtige Rolle. *Beispiel:* Der «Black Friday» führt mit seinen zeitlich begrenzten Rabatten dazu, dass wir mehr ausgeben als wir möchten.

Handlungsspielraum (Möglichkeiten)

Es werden damit Optionen gemeint, die (nicht) verfügbar sind. Diese Optionen resultieren sowohl aufgrund äusserer Umstände (z.B. Zwang, staatliche und gesellschaftliche Strukturen) als auch innerer Umstände (u.a. Verzicht). *Beispiel:* Eine Person weist ein gesundheitliches Leiden auf, welches von der Invalidenversicherung aber nicht anerkannt ist. Somit hat sie keinen Anspruch auf die IV-Rente, hat aber aufgrund der Krankengeschichte doch Einkommenseinbussen.

Wissen und Kompetenz

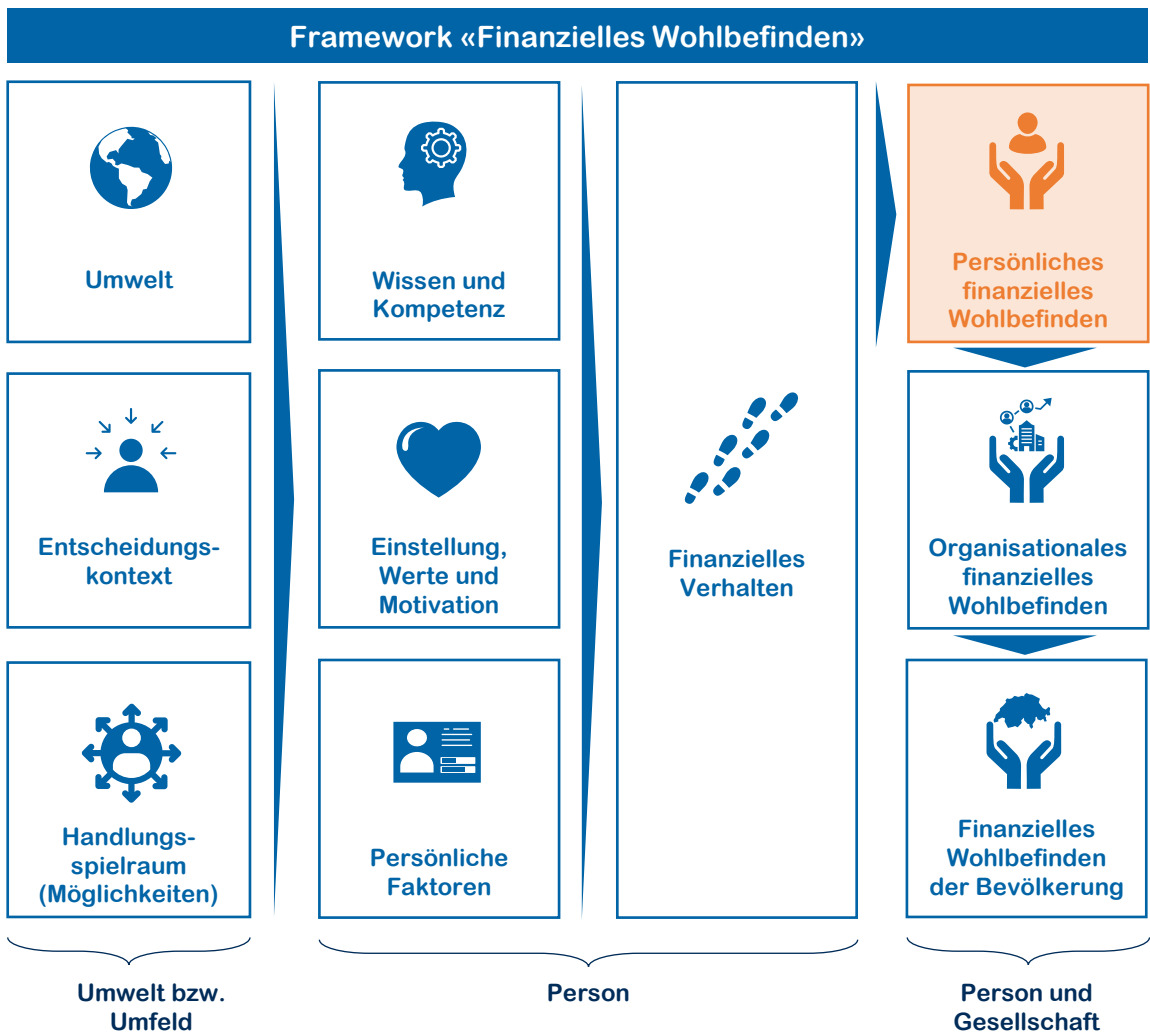
Dieser Bereich lässt sich auch als kognitiver Bereich zusammenfassen. Er beschreibt die Wahrnehmung, das Lernen sowie das Gedächtnis.

Das Finanzwissen wird in der heutigen Zeit als zentral angesehen, auch wenn Wissen alleine nicht genügt. Das Wissen muss «on-the-life» trainiert werden. Hierbei spielt beispielsweise die finanzielle Sozialisation eine Rolle. *Beispiel:* Die Eltern geben den Kindern Taschengeld und/oder diskutieren mit ihnen finanzielle Themen.

Einstellung, Werte und Motivation

Jeder Mensch ist einzigartig. Persönlichkeitstest lassen jedoch auch darauf schliessen, wo die Stärken und Schwächen eines jeden liegen. So zeigt sich, ob ein Mensch beispielsweise extro- oder introvertiert ist. Im finanziellen Kontext ist auch die finanzielle Selbsteinschätzung von Relevanz. *Beispiele:* Eine gewissenhafte Person wird wohl auch bei seiner/ihrer finanziellen Planung dementsprechend handeln.

Abbildung 3
FRAMEWORK «FINANZIELLES WOHLBEFINDEN»



Die Motivation ist ein Teil der aktivierenden Prozesse, welche daneben auch die Aktivierung, die Emotion und die Einstellung umfassen. Die Motivation kann in vielerlei Hinsicht begründet sein: Die gewünschte Erreichung finanzieller Sicherheit kann dazu führen, dass mehr gespart wird. *Beispiel:* Eine 20-Jährige möchte sich ein Auto kaufen. Sie möchte das Geld nicht von ihren Eltern und nimmt deshalb neben dem Studium einen Job an, um das Auto zu finanzieren.

Persönliche Faktoren

Die soziodemografischen Kriterien beinhalten unter anderem das Geschlecht, das Alter oder die Familiensituation. *Beispiel:* Kinder haben einen direkten Einfluss auf die Familienfinanzen (u.a. direkte Kosten: Kleidung, Essen; indirekte Kosten: reduzierte Altersvorsorge bei Pensumsreduktion aufgrund Kinderbetreuung, verpasste Karrierechancen).

Neben den soziodemografischen Kriterien haben auch die Lebensphasen einen bedeutenden Einfluss auf die finanzielle Lage eines Haushalts. *Beispiel:* Die berufliche Laufbahn hat einen Einfluss auf das Einkommen. Oftmals nimmt dieses mit zunehmendem Berufsalter zu. Mit der Einkommenszunahme entstehen Möglichkeiten, wie beispielsweise bei der Wohnkarriere¹ (Lehner, Hohgardt, Umbricht, 2023).

Zusätzlich spielen auch einzelne Lebensereignisse für die Finanzen eine Rolle. Lebensereignisse können sowohl erwartet als auch unerwartet auftreten. Eine Scheidung, ein Todesfall oder eine Arbeitslosigkeit können den finanziellen Haushalt sowie das Verhalten langfristig beeinflussen. *Beispiel:* Wenn in der Ehe der Partner / die Partnerin stirbt, welche/r sich um die

Finanzen gekümmert hat, muss der/die Überlebende diese verwalten. *Oder:* Durch den Bezug einer IV-Rente kann nicht mehr gespart werden.

Die Lebensereignisse sind wichtige «moments of truth» und spielten deshalb auch in der Online-Finanzplanung für Retailkunden eine bedeutende Rolle, wo das «Life-Event-Modell» entwickelt wurde (Abbildung 4).

(Finanzielles) Verhalten

Die genannten Einflussfaktoren beeinflussen das (finanzielle) Verhalten (u.a. Spar-, Planungsverhalten). Beispielsweise kann das Sparverhalten vom verfügbaren Einkommen oder von der Sparmotivation (z.B. Sicherheit) abhängen.

Finanzielles Wohlbefinden

Die genannten externen und internen Faktoren äussern sich im finanziellen Wohlbefinden. Das finanzielle Wohlbefinden kann dabei auf verschiedenen Ebenen resultieren bzw. auch von unterschiedlichen Akteuren initiiert werden. Einerseits betrifft das finanzielle Wohlbefinden eine Person sowie ihre Haushaltsmitglieder. Andererseits kann es direkt das weitere Wohlbefinden (z.B. mental) beeinflussen – und damit auch das Arbeitsleben.

In Amerika ist deshalb das finanzielle Wohlergehen auch oftmals ein Bestandteil des Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM). In der heutigen Zeit des Fachkräftemangels kann die Erweiterung des Betrieblichen Gesundheitsmanagements auch als Aspekt der Arbeitgeberattraktivität angesehen werden.

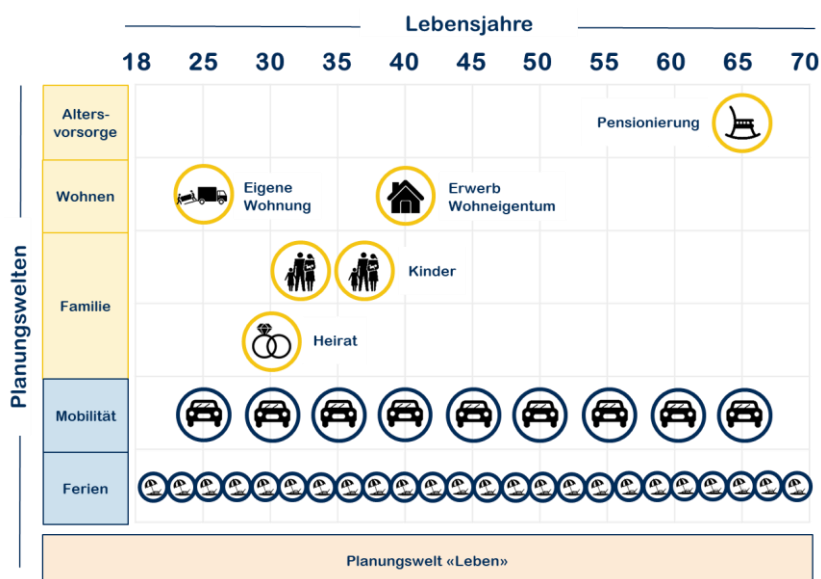
¹ Eine Reihe von Phasen des Hausbesitzes, in denen man zuerst ein kleines Haus oder eine Wohnung kauft und dann ein grösseres oder teureres Haus, wenn man genug Geld hat (Cambridge Dictionary, 2023). Verwandte Begriffe sind auch «housing career» oder «housing ladder».

Zuletzt hat das finanzielle Wohlbefinden eines Individuums auch einen Einfluss auf den Wohlstand der Bevölkerung. Wie bereits eingangs erwähnt (siehe Kapitel I), weist die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung beispielsweise die Ersparnisse der privaten Haushalte aus. Frey und Scheidegger (2021) haben auch festgestellt, dass der «Zusammenhang zwischen dem Wirtschaftswachstum und dem durchschnittlichen Glücksempfinden zwar umstritten ist, aber eher positiv». Dasselbe Bild zeichnet auch Janson (2023) mit dem «World Happiness Index», welcher sich auf das BIP pro Kopf bezieht.

ist (siehe Infokasten auf Seite 18). Des Weiteren heisst ein hohes finanzielles Wohlbefinden nicht, dass man gesamthaft ein hohes Wohlbefinden hat. *Beispiel:* Finanziell gesehen geht es einem gut, man kann seinen Verpflichtungen nachkommen. Um dies zu erreichen, arbeitet man aber insgesamt überproportional viel. Darunter leidet das Sozialleben und damit auch das soziale Wohlbefinden. Dies schmälert wiederum das gesamte Wohlbefinden. Das finanzielle Wohlbefinden ist wichtig, aber nur ein Bestandteil des gesamten Wohlbefindens, welches Zielkonflikten ausgesetzt ist.

Es gilt jedoch anzumerken, dass Wohlbefinden («Well-Being») nicht mit Glück («Happiness») gleichzusetzen

Abbildung 4
LIFE-EVENT-MODELL



WOHLBEFINDEN VS. GLÜCK

Seligman (2012) meint in seinem Buch: «Früher nahm ich an, das Thema der Positiven Psychologie sei das Glück, der Königsweg zum Messen des Glücks sei die Lebenszufriedenheit und das Ziel der Positiven Psychologie bestehe darin, die Lebenszufriedenheit zu vergrössern.» Er fügt danach an, dass er heute davon ausgeht, dass der eigentliche Königsweg das Messen des Wohlbefindens sei – und dass das Ziel der Positiven Psychologie sei, das Aufblühen eines Individuums zu verstärken.

Glück lässt sich durch drei Elemente feststellen:

- Positives Gefühl (u.a. Lust, Behaglichkeit)
- Engagement (u.a. mit Musik eins sein («Flow»))
- Sinn (u.a. Familie, politische Bewegungen)

Seligman (2012) kritisiert seine eigene «Glück-Theorie». Beispielsweise wird Glück häufig von den Menschen mit einem positiven Gefühl gleichgesetzt, die anderen beiden Dimensionen seien jedoch eigentlich kein wirklicher Bestandteil von Glück. Auch das Konstrukt der Lebenszufriedenheit sei unzulänglich, da es beeinflusst sei, wie sich die Leute *aktuell* fühlen. Es wird somit von der Stimmung einer Person beeinflusst.

Basierend auf seiner Kritik entwickelte Seligman (2012) die Theorie des Wohlbefindens. Wohlbefinden sieht er als Konstrukt und kein Ding (wie Glück) an. Er führt eine Analogie zum Wetter auf: Das Wetter sei auch ein Konstrukt: Mehrere operationalisierbare Elemente wie Temperatur, Luftfeuchtigkeit und Windgeschwindigkeit beeinflussen das Wetter.

Das Wohlbefinden lasse sich wie das das Wetter nicht mittels eines einzelnen Masses «erschöpfend

definieren», d.h. operationalisieren. Die einzelnen Elemente jedoch schon, da sie messbar sind. Die Theorie des Wohlbefindens (PERMA) basiert auf folgenden fünf Elementen:

- Positives Gefühl (u.a. Glück, Lebenszufriedenheit)
- Engagement (u.a. «Flow»)
- Sinn (d.h. zu etwas gehören)
- Zielerreichung oder sich als wirksam erleben (u.a. Erfolg, Reichtum)
- Positive Beziehungen (u.a. sozialer Austausch)

Wie Seligman (2012) meint: «Kein einzelnes dieser Elemente definiert das Wohlbefinden, aber jedes trägt dazu bei.» Die Vergrösserung des Glücks kann somit ein Ziel des Wohlbefindens sein, das Wohlbefinden wird aber breiter definiert. Das «Aufblühen» und die Entfaltung steht beim Wohlbefinden im Zentrum.

Am Konstrukt von Seligman wurde aber auch Kritik geäussert. So sei es keine Neuheit und eng mit dem subjektiven Wohlbefinden (SWB; ein wissenschaftliches Konstrukt) korreliert (Goodman et al., 2018). Seligman (2018) stimmte dieser Aussage zu und ermutigte andere Wissenschaftler/-innen, sein Konstrukt zu erweitern. Donaldson & Donaldson (2020) nahmen dies vor: Sie ergänzten die physische Gesundheit, die ökonomische/finanzielle Sicherheit, das Mindset, sowie die Umwelt (PERMA+4; Cabrera & Donaldson, 2023).²

Theorie des authentischen Glücks	Theorie des Wohlbefindens
Thema: Glück	Thema: Wohlbefinden
Massstab: Lebenszufriedenheit	Massstab: Positives Gefühl, Engagement, Sinn, positive Beziehungen und Erfolg
Ziel: Zunehmende Lebenszufriedenheit	Ziel: Zunehmendes Aufblühen durch die Verstärkung von positiven Gefühlen, Engagement, Sinn, positiven Beziehungen und Erfolg

¹ Das Bundesamt für Statistik führt beispielsweise unter «subjektivem Wohlbefinden» die Erhebungen zur Lebenszufriedenheit, zur Wahrnehmung der Umweltbedingungen, der physischen Gesundheit sowie zum wahrgenommenen Gesundheitszustand auf (BFS, 2023a).

«FINANCIAL-WELL-BEING»-KONSTRUKT

Der vorliegende Fragebogen für das Konstrukt «Financial Well-Being» wurde vom Consumer Financial Protection Bureau in Amerika entwickelt und umfangreich getestet. Er besteht aus zehn Aussagen, die bewertet werden. Darauf basierend wird der «Financial-Well-Being»-Score ermittelt.

Der «Financial-Well-Being»-Score (FWB-Score) wurde im Jahr 2016 vom Consumer Financial Protection Bureau entwickelt. Im Jahr 2017 wurde die amerikanische Bevölkerung erstmals befragt. Die zweite und letztveröffentlichte Befragung in Amerika fand im Jahr 2020 statt.

Der Fragebogen wurde umfangreich getestet (u.a. Interviews zu Verständlichkeit der Fragen, psychometrische Analysen mit 10'000 US-Amerikanern; CFPB, 2017) und ist somit ein valides Messinstrument für «Financial Well-Being». Zur Vergleichbarkeit wird deshalb die Skala auch für die vorliegende Befragung angewandt.

Der Fragebogen besteht aus zehn Fragen, welche in der Tabelle 4 aufgelistet sind. Jedem der genannten Aussagen bzw. Antwortmöglichkeiten wurde danach ein Wert von null bis vier zugeordnet. Die Summe davon (min. 0, max. 40) wird danach mit einer Skala abgeglichen und der finale «Financial-Well-Being»-Score (min. 14, max. 86) wird ermittelt.

Tabelle 4
**FRAGEBOGEN
«FINANCIAL WELL-BEING»**

Antwortmöglichkeiten

Bitte bewerten Sie die nachfolgenden Aussagen.

1	Ich könnte eine grössere unerwartete Ausgabe verkraften.	
2	Ich Sorge für eine sichere finanzielle Zukunft vor.	
3	Ich habe das Gefühl, aufgrund meiner finanziellen Situation nie die Dinge zu bekommen, die ich haben will.	<ul style="list-style-type: none"> • Stimme überhaupt nicht zu • Stimme eher nicht zu • Teils / teils • Stimme eher zu • Stimme voll und ganz zu
4	Ich kann mein Leben geniessen, aufgrund der Art wie ich mein Geld verwalte.	
5	Ich komme finanziell gerade so zurecht.	
6	Ich habe die Befürchtung, dass das Geld, das ich gespart habe oder sparen werde, nicht reichen wird.	
7	Ein Geschenk für eine Hochzeit, einen Geburtstag oder einen anderen Anlass würde meine Finanzen für diesen Monat belasten.	<ul style="list-style-type: none"> • Nie • Selten • Manchmal • Oft • Immer
8	Ich habe am Ende des Monats noch Geld übrig.	
9	Ich bin mit meinen Zahlungen im Verzug.	
10	Meine Finanzen bestimmen mein Leben.	

Punktvergabe:

- Punkte der Aussagen 1, 2, 4, 8: «stimme überhaupt nicht zu» bzw. «nie» = 0 / ... / «stimme voll und ganz zu» bzw. «immer» = 4
- Punkte für Aussagen 3, 5, 6, 7, 9, 10: «stimme überhaupt nicht zu» bzw. «nie» = 4 / ... / «stimme voll und ganz zu» bzw. «immer» = 0

«FINANCIAL-WELL-BEING»-SCORE

Der FWB-Score weist eine Skala von 14 bis 86 auf. Für die vorliegende Studie wurden alle Altersklassen gleichbehandelt.

Der offizielle «Financial-Well-Being»-Score (FWB-Score) nimmt eine Unterscheidung zwischen «selbstdurchgeführt» und «durchgeführt durch Drittperson» vor (CFPB, 2017). In der vorliegenden Studie wird die Skala des selbstdurchgeführten Scores angewandt, da die Befragung auch selbständig durchgeführt wurde (Tabelle 5).

Des Weiteren wurde in Amerika eine Unterscheidung zwischen den Alterskategorien vorgenommen. So wurde eine Gruppe der 18- bis 61-Jährigen und eine Gruppe der über 62-Jährigen gebildet. Das Consumer Financial Protection Bureau (2017) begründet dies damit, dass die Fragen je nach Alterskategorie leicht unterschiedlich beantwortet wurden. Sie wollten deshalb eine Unterscheidung zwischen der Arbeitergruppe («working age adults»; Alter: unter 62 Jahre alt) sowie den älteren Konsumenten («older consumers», Alter: über 62 Jahre alt) vornehmen.

In dieser Studie wird auf eine entsprechende Unterscheidung verzichtet. Einerseits ist das Pensionierungsalter in der Schweiz bei 64 bzw. 65 Jahren festgelegt, andererseits ist die Nachvollziehbarkeit in den Daten nicht gegeben. Es zeigt sich sowohl in den vorliegenden als auch in den amerikanischen Daten, dass die ältere Generation bereits ein leicht besseres finanzielles Wohlbefinden hat. Eine zusätzliche Erhöhung wird deshalb als nicht zielführend betrachtet. Alle Personen sollen hinsichtlich der Fragen gleich betrachtet werden.

Es muss auch angemerkt werden, dass eine zusätzliche Analyse mit Unterscheidung der beiden

Alterskategorien vorgenommen wurde. Es zeigte sich, dass 30 Fälle (3 Prozent des gesamten Samples) bei den «Financial-Well-Being»-Kategorien (FWB-Kategorien) umcodiert hätten werden müssen. Die Einflüsse werden deshalb als marginal betrachtet. Auf Anfrage werden die Analysen gerne zur Verfügung gestellt. Aufgrund der genannten Erläuterungen können die amerikanischen Daten deshalb ein verbessertes Bild darstellen.

Tabelle 5
SCORE
«FINANCIAL WELL-BEING»

Summe der Antworten	Scoring	Summe der Antworten	Scoring
0	14	21	51
1	19	22	52
2	22	23	54
3	25	24	55
4	27	25	56
5	29	26	58
6	31	27	59
7	32	28	60
8	34	29	62
9	35	30	63
10	37	31	65
11	38	32	66
12	40	33	68
13	41	34	69
14	42	35	71
15	44	36	73
16	45	37	75
17	46	38	78
18	47	39	81
19	49	40	86
20	50		

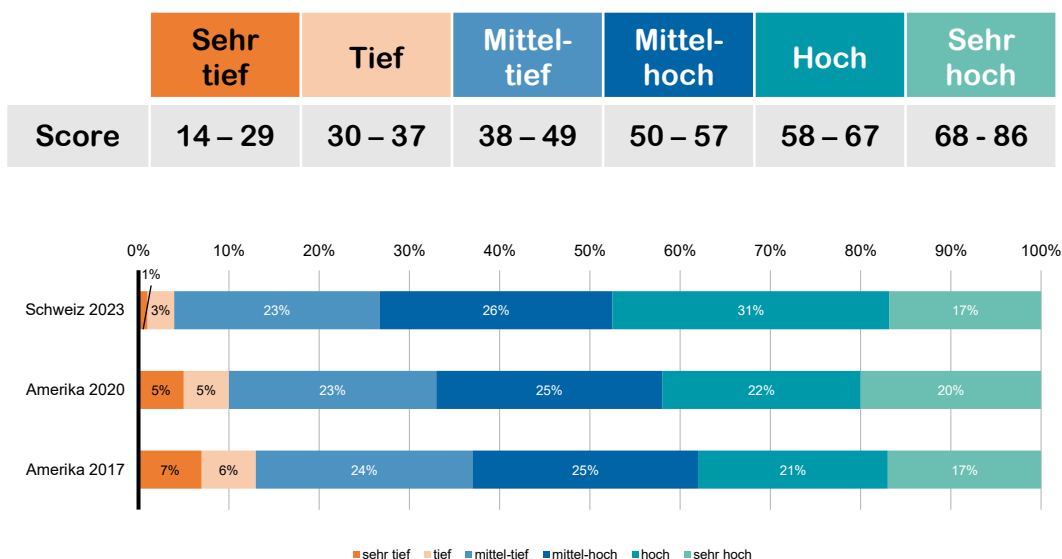
«FINANCIAL-WELL-BEING»-KATEGORIEN

Das Scoring-Modell dient als Ausgangslage für die Einteilung der FWB-Kategorien. Im Grundkonzept sind sechs Kategorien vorgesehen. Aufgrund der geringen Anzahl in den unteren zwei Kategorien werden die unteren drei Kategorien für die vorliegende Studie zusammengefasst.

Basierend auf dem Scoring-Modell können sechs Kategorien von «sehr tiefes» bis «sehr hohes» finanzielles Wohlbefinden gebildet werden (Abbildung 5)

5). In der Schweiz zeigt sich, dass nur gerade ein Prozent ein sehr tiefes finanzielles Wohlbefinden haben. In Amerika sind es im Jahr 2020 deren fünf Prozent und im Jahr 2017 sogar 7 Prozent. Auch die Kategorie «tief» ist in der Schweiz mit einem Anteil von drei Prozent nur selten vertreten. Die Schweiz weist im Bereich «mittel-tief» und «mittel-hoch» weitestgehend ähnliche Werte zu Amerika auf (23 Prozent vs. 23 Prozent bzw. 26 Prozent vs. 25 Prozent). Dagegen machen Personen mit einem hohen bzw. sehr hohen finanziellen Wohlergehen 31 bzw. 17 Prozent der Befragten in der Schweiz aus.

Abbildung 5
«FINANCIAL-WELL-BEING»-KATEGORIEN



Diese Fragen haben alle 1054 Umfrageteilnehmer/-innen beantwortet. Die amerikanische Skala weist bei «sehr hoch» die Werte 68 bis 100 auf. Da der Wert 100 nicht erreicht werden kann (siehe Tabelle 5), soll für die vorliegende Studie der Wert 86 als höchster Wert ausgewiesen werden. Dies um die Transparenz und Klarheit zu erhöhen.

Damit einzelne Aussagen nicht zu viel Gewicht erhalten und damit die Auswertungen verzerren, wurde entschieden, die untersten drei Kategorien in der vorliegenden Auswertung zusammenzufassen. Die Ausprägungen «sehr tief», «tief» und «mittel-tief» bilden somit eine Kategorie mit einer Anzahl von 279 Personen, was 27 Prozent der gesamten Stichprobe ausmacht (Abbildung 6). Die weiteren Kategorien umfassen 272 Personen («mittel-hoch»), 325 Personen («hoch») und 178 Personen («sehr hoch»).

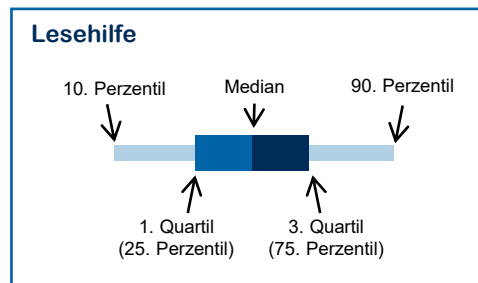
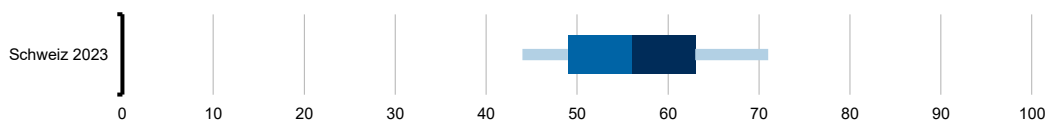


Abbildung 6
ANGEPASSTE «FINANCIAL-WELL-BEING»-KATEGORIEN

	Sehr tief	Tief	Mittel-tief	Mittel-hoch	Hoch	Sehr hoch
Score	14 – 29	30 – 37	38 – 49	50 – 57	58 – 67	68 - 86
Umsetzung in der vorliegenden Studie						
Kategorien dieser Studie	279 (26%)			272 (26%)	325 (31%)	178 (17%)



	Mittelwert	10. Perzentil	25. Perzentil	Median	75. Perzentil	90. Perzentil	Anzahl
Schweiz 2023	56	44	49	56	63	71	1054

Diese Fragen haben alle 1054 Umfrageteilnehmer/-innen beantwortet.

FINANZIELLES WOHLBEFINDEN: VORGEHEN ANALYSE

Nachfolgend werden die Scores nach den einzelnen soziodemografischen Kriterien ausgewertet und ausgewiesen. Darin enthalten sind auch Auswertungen hinsichtlich der Lebensphasen, welche mit dem Alter gleichgesetzt werden, sowie den Lebensereignissen. Beispielsweise hat jemand mit unterstützungspflichtigen Kindern bereits die Familiengründung erlebt oder eine geschiedene Person (Zivilstand) hat eine Scheidung durchgemacht.

Danach werden die vier Financial-Well-Being-Kategorien bzw. -Typen dargestellt. Bei dieser Analyse wird der Frage nachgegangen, was die vier Typen

unterscheidet und was es benötigt, um ein hohes finanzielles Wohlbefinden zu erreichen. In diesem Zusammenhang werden deshalb auch die weiteren Auswertungskriterien (u.a. Einstellung, Werte und Motivation; Tabelle 6) genauer analysiert.

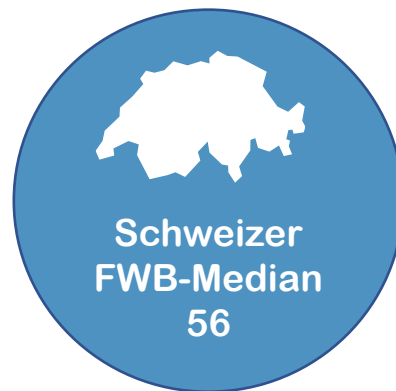






Tabelle 6
AUSWERTUNGSKATEGORIEN

	Persönliche Faktoren	Alter, Geschlecht, Zivilstand, Beruf, Bildung, Kinder, Wohnform, Einkommen, Vermögen
	Einstellung, Werte und Motivation	Diverse Statements (z.B. finanzielle Zufriedenheit)
	Wissen und Kompetenz	Subjektives und objektives Finanzwissen
	Finanzielles Verhalten	Sparverhalten, Sparform, Planungsverhalten, Altersvorsorge, finanzielle Sicherheit

FINANZIELLES WOHLBEFINDEN UND ALTER

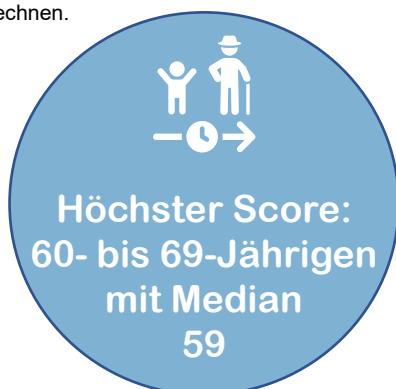
Alter ist nur begrenzt ein Treiber des finanziellen Wohlbefindens. Tendenziell fühlt sich die ältere Generation der 60- bis 69-Jährigen wohler.

Es zeigen sich hinsichtlich des Alters nur geringfügige Unterschiede des finanziellen Wohlbefindens (Abbildung 7). Der Median liegt bei den 18- bis 35-Jährigen mit einem Wert von 55 leicht unter dem allgemeinen Median von 56. Bei den 60- bis 69-Jährigen steigt das finanzielle Wohlbefinden jedoch merklich auf den Wert von 59 an.

Werden die Verteilungen ebenfalls analysiert, zeigt sich die grösste Spanne zwischen dem 10. und 90. Perzentil bei den 40- bis 59-Jährigen. Die Streuung ist innerhalb dieser beiden Altersklassen somit breiter.

28 Prozent der 18- bis 29-Jährigen haben ein sehr tiefes bis mittel-tiefes Wohlbefinden. Bei den 60- bis 69-Jährigen sind es nur noch 18 Prozent.

In Amerika (CFPB, 2017) zeigt sich in den Alterskategorien eine höhere Varianz: Während der Median bei den 18- bis 24-Jährigen bei 51 liegt, so liegt er bei den 65- bis 74-Jährigen bei 61. Dies kann aber auch daran liegen, dass sie ab 61 einen Altersfaktor einberechnen.



FINANZIELLES WOHLBEFINDEN UND GESCHLECHT / ZIVILSTAND

Geschlechterunterschiede sowie Unterschiede hinsichtlich Zivilstands sind erkennbar. Frauen und geschiedene Personen weisen ein tieferes finanzielles Wohlbefinden auf.

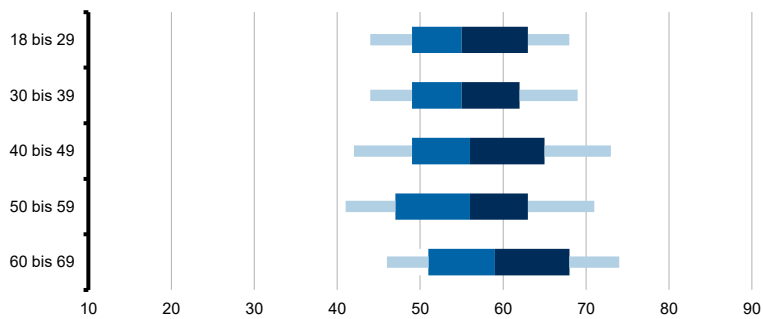
Frauen fühlen sich finanziell weniger wohl als Männer (Abbildung 8). Sie weisen einen Score von 55 auf, während die Männer einen Wert von 58 haben. 32 Prozent der Frauen gehören auch der untersten der vier «Financial-Well-Being»-Kategorien an, während es bei den Männern nur 21 Prozent sind.

Verheiratete Personen haben – wohl auch aufgrund des doppelten Einkommens – ein höheres finanzielles Wohlbefinden (Median 59; Abbildung 9). Ledige Personen und geschiedene Personen weisen ein tieferes Wohlbefinden auf (Median 55 bzw. 52).

Die Geschlechterunterschiede lassen sich in Amerika nicht bestätigen (CFPB, 2017). Die beiden Geschlechter weisen den gleichen Mittelwert von 54 auf. Der Zivilstand weist die gleichen Tendenzen wie in der Schweiz auf.

Abbildung 7
FINANCIAL WELL-BEING UND ALTER

Verteilung



	Mittelwert	Median	Anzahl
18 bis 29	56	55	215
30 bis 39	56	55	222
40 bis 49	57	56	213
50 bis 59	55	56	229
60 bis 69	59	59	175

FWB-Kategorien

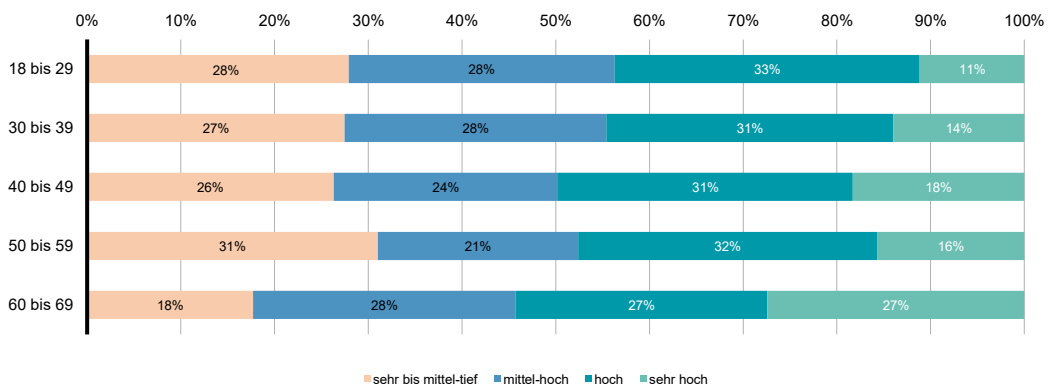
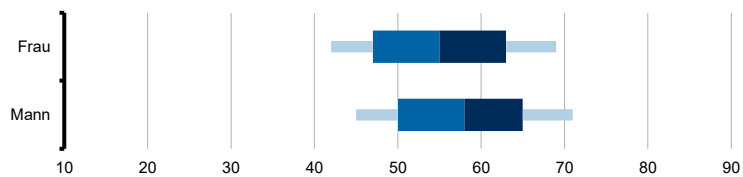


Abbildung 8
FINANCIAL WELL-BEING UND GESCHLECHT

Verteilung



	Mittelwert	Median	Anzahl
Frau	55	55	523
Mann	58	58	531

FWB-Kategorien

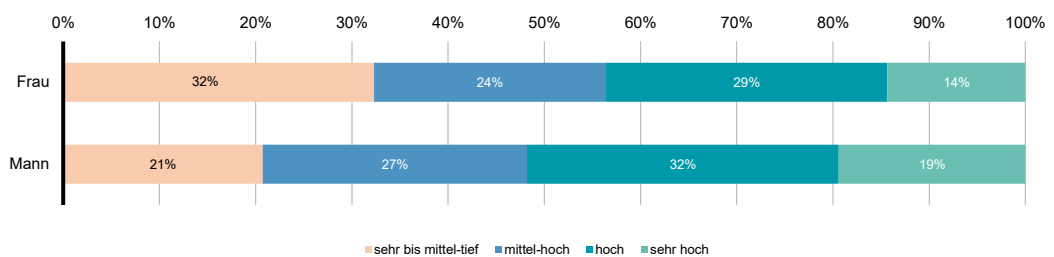
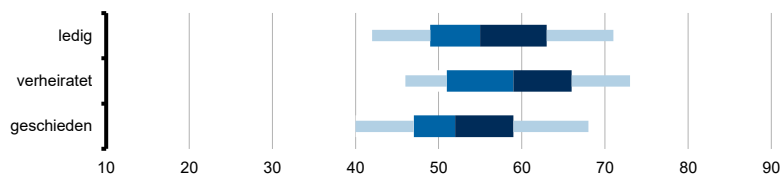


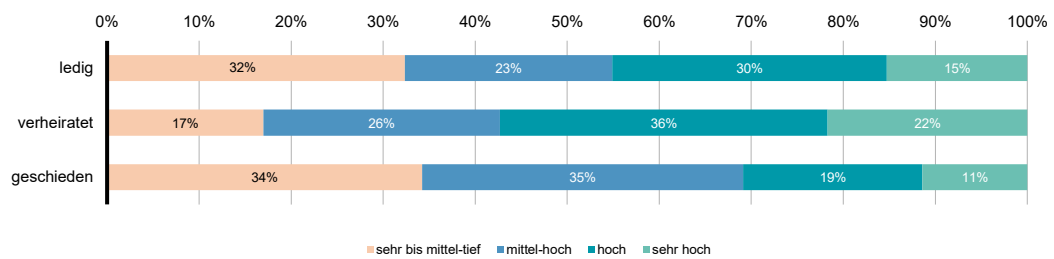
Abbildung 9
FINANCIAL WELL-BEING UND ZIVILSTAND

Verteilung



	Mittelwert	Median	Anzahl
Ledig	56	55	439
Verheiratet	59	59	424
Geschieden	53	52	149

FWB-Kategorien



FINANZIELLES WOHLBEFINDEN UND BERUF

Die berufliche Situation hat einen Einfluss auf das finanzielle Wohlbefinden. Personen mit einer Vollzeitangabe weisen das höchste Wohlbefinden auf.

Vollzeitangestellte weisen einen durchschnittlichen «Financial-Well-Being»-Score von 58 auf (Abbildung 10). Teilzeitangestellte haben denselben FWB-Score von 56 wie die Selbständigen. In Amerika erzielen alle drei Kategorien denselben FWB-Score von 54 (CFPB, 2017).

Während die Rentner/-innen in Amerika ein hohes Wohlbefinden von 60 aufweisen, fühlen sich die Schweizer Pensionierten mit einem Score von 55 finanziell weniger wohl.

Studierende mit einem Median von 53 zeigen ebenfalls ein tieferes Wohlbefinden (Amerika: 51; CFPB, 2017). Wird jedoch die Bildung angeschaut, sind die Aussichten für diese Gruppe positiv.

Die Hausfrauen/-männer weisen den tiefsten Median von 52 auf. Die Heterogenität innerhalb dieser Berufsgruppe ist jedoch sehr gross, wie die Verteilung zeigt. Die Arbeitslosen werden aufgrund ihrer geringen Anzahl (n = 28) nicht ausgewiesen, auch wenn Tendenzen zeigen, dass sie das tiefste finanzielle Wohlbefinden aufweisen.



FINANZIELLES WOHLBEFINDEN UND BILDUNG

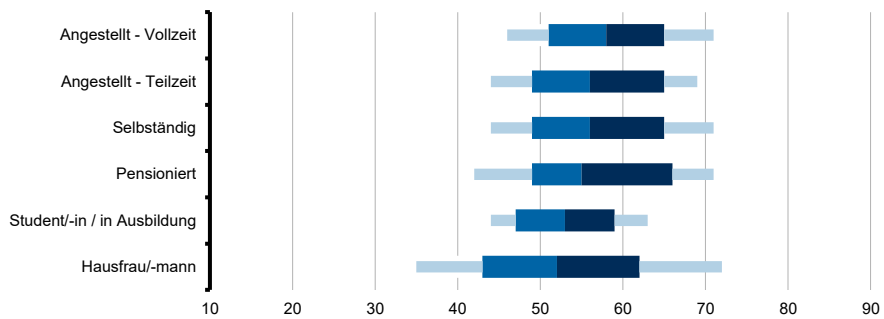
Eine höhere Bildungsstufe führt auch zu einem höheren finanziellen Wohlbefinden.

Personen mit einer tertiären Ausbildung weisen den höchsten FWB-Median von 60 auf (Abbildung 11). Nur 17 Prozent lassen sich der tiefsten der vier FWB-Kategorien zuordnen. Personen mit obligatorischem Schulabschluss als höchsten Bildungsabschluss weisen den tiefsten FWB-Median von 50 auf. Innerhalb dieser Gruppe weisen auch 43 Prozent ein sehr tiefes bis mittel-tiefes finanzielles Wohlbefinden auf.

Eine ähnliche Zunahme des FWB-Scores mit zunehmendem Bildungsabschluss zeigt sich auch in Amerika (CFPB, 2017): Personen ohne High-School-Abschluss haben einen FWB-Score von 48, während Personen mit einem Professorentitel ein FWB-Score von 61 aufweisen.

Abbildung 10
FINANCIAL WELL-BEING UND BERUF

Verteilung



	Mittelwert	Median	Anzahl
Angestellt - Vollzeit	58	58	488
Angestellt - Teilzeit	56	56	274
Selbständig	56	56	50
Pensioniert	56	55	88
Student/-in / in Ausbildung	53	53	62
Hausfrau/-mann	52	52	53

FWB-Kategorien

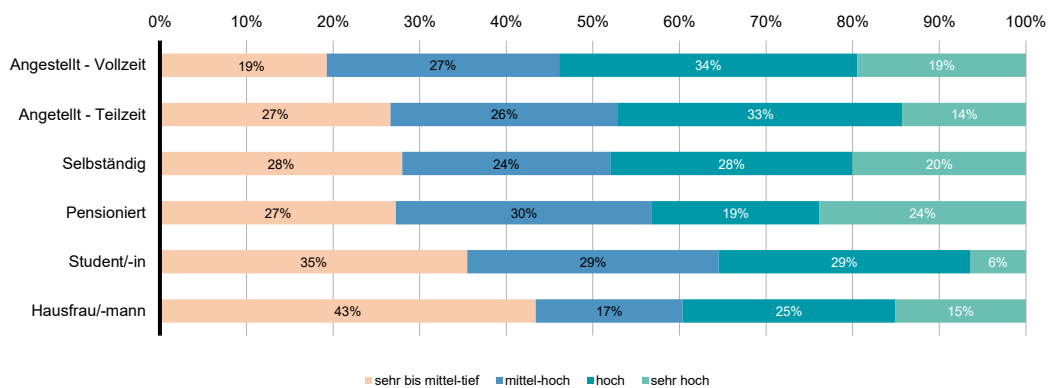
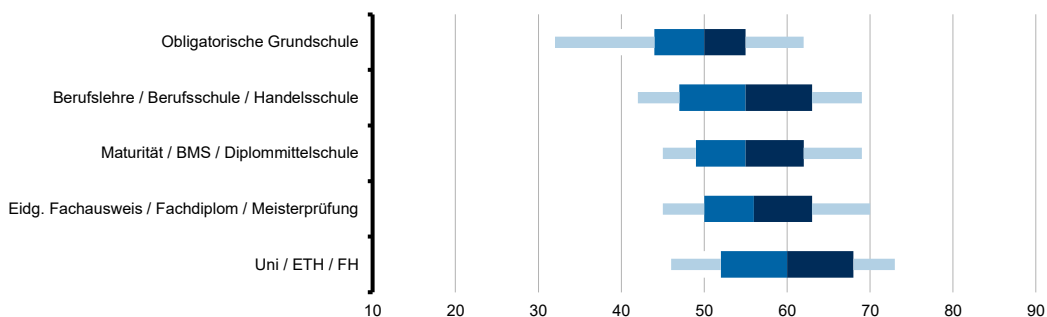


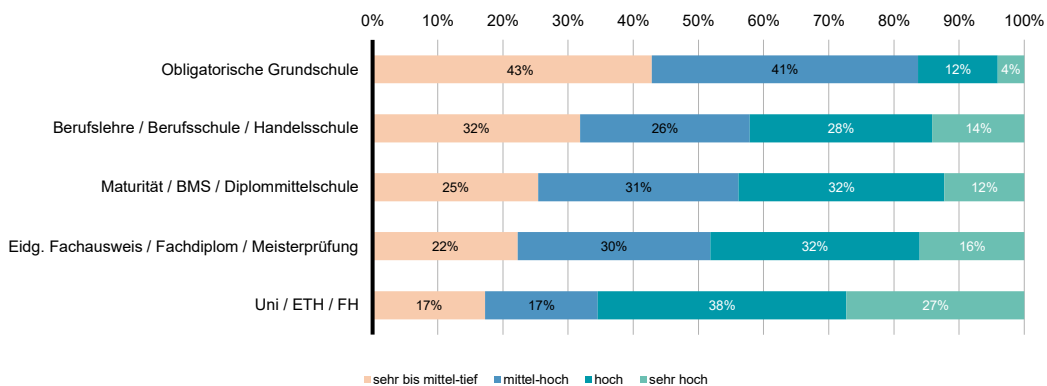
Abbildung 11
FINANCIAL WELL-BEING UND BILDUNG

Verteilung



	Mittelwert	Median	Anzahl
Obligatorische Grundschule	49	50	49
Berufslehre / Berufsschule / Handelsschule	55	55	446
Maturität / BMS / Diplommittelschule	56	55	114
Eidg. Fachausweis / Fachdiplom / Meisterprüfung	57	56	193
Uni / ETH / FH	60	60	249

FWB-Kategorien



FINANZIELLES WOHLBEFINDEN UND UNTERSTÜTZUNGS- PFLICHTIGE KINDER

Unterstützungspflichtige Kinder führen zu einer minimalen Reduktion des finanziellen Wohlbefindens.

Personen mit unterstützungspflichtigen Kindern weisen einen Median von 55 auf, während solche ohne unterstützungspflichtige Kinder einen Median von 56 haben (Abbildung 12). Entsprechend sind auch 28 Prozent derjenigen mit unterstützungspflichtigen Kindern in der untersten der vier Kategorien vertreten, bei der Vergleichsgruppe sind es 26 Prozent.

Kinder tragen zu einer grossen Veränderung beim Haushaltsbudget bei. Zum Beispiel sind neue Ausgaben (z.B. Schulkosten, Nahrung, Arzt, Betreuungskosten) sowie auch im Normalfall verminderte Einnahmen (u.a. Teilzeitarbeit aufgrund Kinderbetreuung) einzuberechnen. Auch wenn die objektive Veränderung signifikant erscheinen, sind die subjektiven Veränderungen nur begrenzt in dieser Erhebung ersichtlich.



FINANZIELLES WOHLBEFINDEN UND WOHNFORM

Die Wohnform steht im Zusammenhang mit der Wohnform: Wohneigentümer/-innen fühlen sich finanziell wohler als Mieter/-innen.

Die Wohneigentümer/-innen weisen einen Median des «Financial-Well-Being»-Scores von 60 auf, während die Mieter/-innen wie diejenigen, welche zurzeit mietfrei wohnen, einen Median von 54 aufweisen (Abbildung 13). Dies zeigt sich auch daran, dass nur gerade 13 Prozent der Wohneigentümer/-innen der untersten FWB-Klasse zugeordnet werden. Bei den Mieterinnen und Mietern ist es jede/r Dritte.

In Amerika zeigt sich ein ähnliches Bild. Während die Eigentümer/-innen einen FWB-Score von 58 aufweisen, ist es bei den Mieterinnen und Mietern ein entsprechender Score von 49.

Die Eigentumsvariable ist aber wohl eng mit der finanziellen Situation verbunden: 50 Prozent der Mieter/-innen haben ein Haushaltseinkommen von weniger als CHF 7'000, bei den Wohneigentümer/-innen sind es nur 23 Prozent. 50 Prozent der Mieter/-innen besitzen auch weniger als CHF 50'000 Vermögen. Bei den Eigentümerinnen und Eigentümern sind es nur 26 Prozent.

Abbildung 12
FINANCIAL WELL-BEING UND UNTERSTÜTZUNGSPFLICHTIGE KINDER

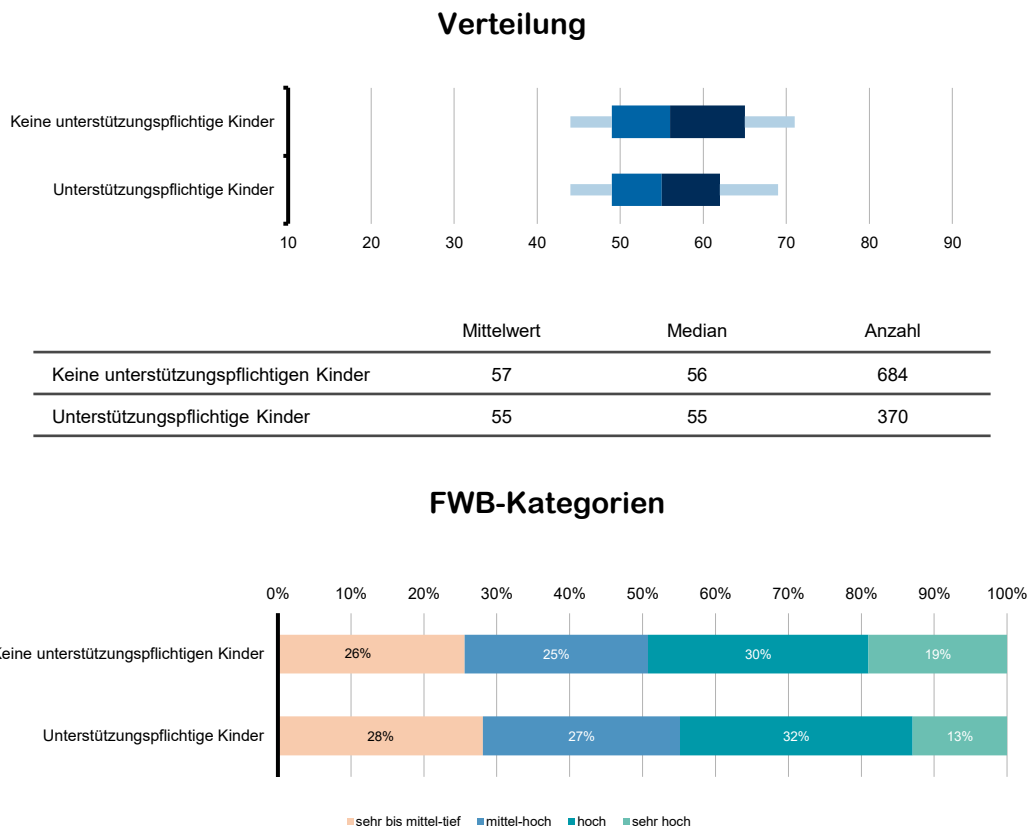
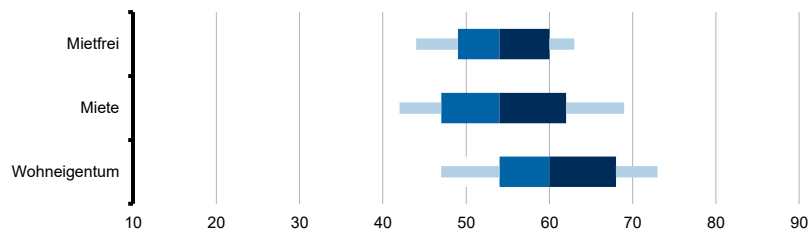


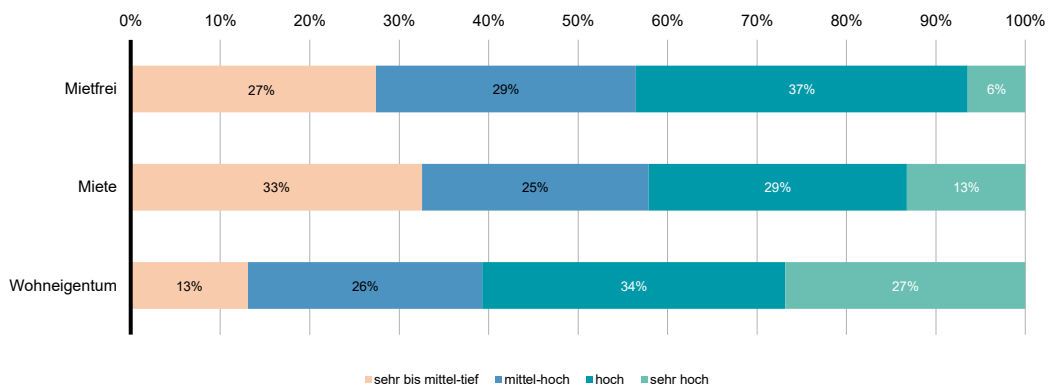
Abbildung 13
FINANCIAL WELL-BEING UND WOHNFORM

Verteilung



	Mittelwert	Median	Anzahl
Mietfrei	55	54	62
Miete	55	54	679
Wohneigentum	60	60	313

FWB-Kategorien



FINANZIELLES WOHLBEFINDEN UND EINKOMMEN

Mit zunehmendem Haushaltseinkommen nimmt auch das finanzielle Wohlergehen zu.

Personen mit einem monatlichen Haushaltseinkommen von weniger als CHF 4'000 weisen den tiefsten durchschnittlichen FWB-Score von 50 auf (Abbildung 14). 50 Prozent dieser Gruppe gehören auch der untersten FWB-Kategorie «sehr bis mittel-tief» an.

Je höher das Einkommen, desto höher ist auch der FWB-Score. Personen mit einem Haushaltseinkommen von über CHF 15'000 weisen einen FWB-Score von 66 auf. Der durchschnittliche FWB-Score aller Befragten von 56 wird mit einem monatlichen Einkommen von CHF 7'001 bis CHF 9'000 erreicht. Das bedeutet, dass ab einem monatlichen Haushaltseinkommen von CHF 9'000 das finanzielle Wohlbefinden grösser ist als der Durchschnitt. Nimmt man die heutige durchschnittliche Haushaltsgrösse von 2.18 Personen an (BFS, 2023), so kann ein Durchschnittseinkommen von CHF 3'500 bis CHF 4'500 pro Person als notwendig erachtet werden, um finanziell zufriedener als der Durchschnitt zu sein.



FINANZIELLES WOHLBEFINDEN UND VERMÖGEN

Hinsichtlich des Vermögens und des finanziellen Wohlbefindens zeigt sich ein weitestgehend positiver Zusammenhang.

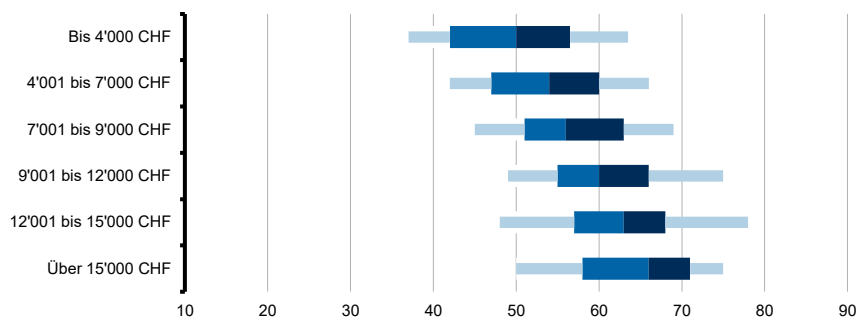
Personen mit einem Haushaltsvermögen von weniger als CHF 50'000 zeigen im Vergleich das geringste finanzielle Wohlbefinden auf (Median 52; Abbildung 15). Dagegen haben diejenigen mit einem Vermögen über CHF 500'000 einen Median von 70. Es gilt jedoch anzumerken, dass die Gruppengrösse mit 38 Personen zwar über der Mindestmenge ist, aber dennoch im Vergleich zu anderen Gruppen klein.

Das finanzielle Wohlbefinden ist grösser als der Schweizer Durchschnitt von 56, wenn man ein Vermögen von mehr als CHF 50'000 besitzt. Alle Werte bei Vermögen über CHF 50'000 sind grösser als der gesamtschweizerische Durchschnittscore von 56.

In Amerika zeichnet sich ein ähnliches Bild ab: Mit zunehmenden verfügbaren liquiden Ersparnissen erhöht sich das finanzielle Wohlbefinden signifikant.

Abbildung 14
FINANCIAL WELL-BEING UND EINKOMMEN

Verteilung



	Mittelwert	Median	Anzahl
bis 4'000 CHF	50	50	172
4'001 bis 7'000 CHF	54	54	255
7'001 bis 9'000 CHF	57	56	173
9'001 bis 12'000 CHF	61	60	159
12'001 bis 15'000 CHF	62	63	72
Über 15'000 CHF	64	66	59

FWB-Kategorien

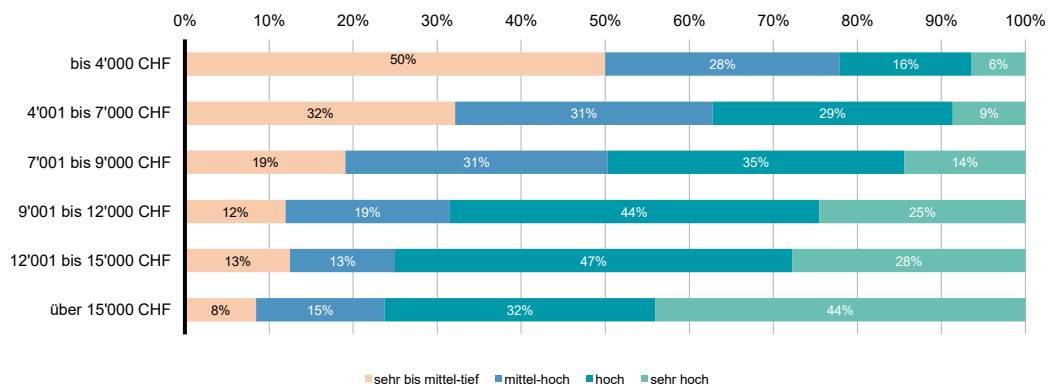
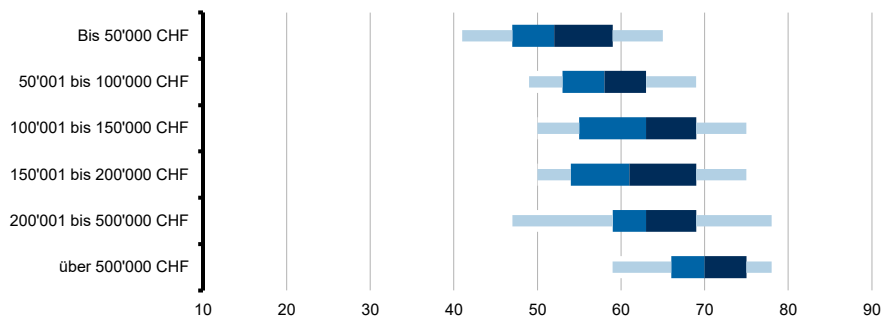


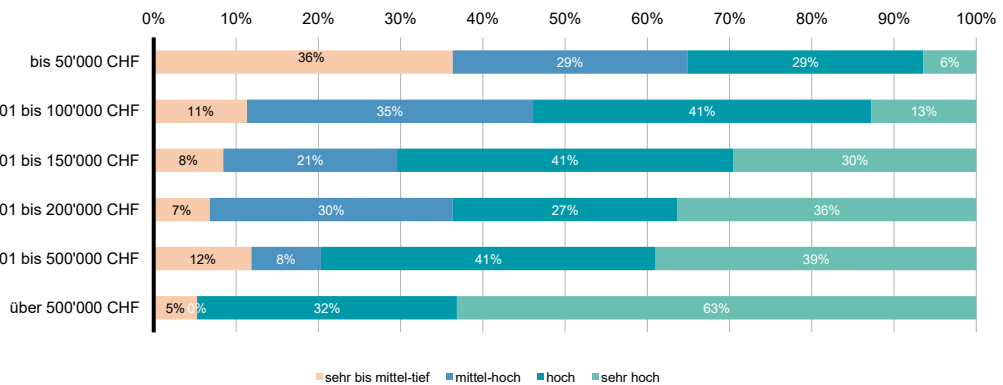
Abbildung 15
FINANCIAL WELL-BEING UND VERMÖGEN

Verteilung



	Mittelwert	Median	Anzahl
Bis 50'000 CHF	53	52	421
50'001 bis 100'000 CHF	59	58	141
100'001 bis 150'000 CHF	62	63	71
150'001 bis 200'000 CHF	62	61	44
200'001 bis 500'000 CHF	64	63	59
über 500'000 CHF	69	70	38

FWB-Kategorien



FINANZIELLES WOHLBEFINDEN UND PERSÖNLICHE FAKTOREN IM ÜBERBLICK

Innerhalb der einzelnen Haushaltscharakteristiken zeigen sich mehrheitlich klare Tendenzen. So hat ein höheres Einkommen bzw. Vermögen einen positiven Einfluss auf das finanzielle Wohlbefinden. Auch eine höhere Bildungsstufe hat diesen Effekt. Die einzelnen Faktoren lassen sich jedoch nur begrenzt getrennt voneinander analysieren.

Die vorhergehenden Analysen zeigen bei folgenden Faktoren positive Zusammenhänge zum finanziellen Wohlbefinden:

- Alter
- Wohnsituation (Wohnkarriere)
- Bildungsabschluss
- Einkommen
- Vermögen

Auch zeigen sich geschlechterspezifische Unterschiede, Unterschiede hinsichtlich des Zivilstands und

des beruflichen Status (Tabelle 7). Unterstützungspflichtige Kinder führen dagegen nur zu einem geringfügigen Unterschied hinsichtlich des finanziellen Wohlbefindens.










Es zeigt sich aber, dass eine Analyse der einzelnen Haushaltscharakteristiken nur begrenzt zielführend ist. Beispielsweise ist bekannt, dass mit einer höheren Bildungsstufe auch ein höheres Einkommen einhergeht, oder Wohneigentümer/-innen ebenfalls ein höheres Einkommen aufweisen (BFS, 2023b):

- Pro Jahr haben Personen mit einem obligatorischen Bildungsabschluss ein Median-Äquivalenzeinkommen von CHF 37'737, diejenigen mit einem Tertiärabschluss CHF 63'580.
- Wohneigentümer/-innen können über ein Median-Äquivalenzeinkommen von CHF 58'239 verfügen, Mieter/-innen haben nur ein entsprechendes Einkommen von CHF 44'688.

Nachfolgend werden deshalb die Kategorien der einzelnen «Financial-Well-Being»-Typen analysiert, um ein besseres Gesamtbild zu erhalten.

Tabelle 7

ÜBERSICHT FINANZIELLES WOHLBEFINDEN UND PERSÖNLICHE FAKTOREN

		Tiefster Median		Höchster Median	
 Alter		18- bis 39-Jährige	55	60- bis 69-Jährige	59
 Geschlecht		Frau	55	Mann	58
 Zivilstand		Geschieden	52	Verheiratet	59
 Beruf		Hausfrau/-mann	52	Angestellt – Vollzeit	58
 Höchster Bildungsabschluss		Obligatorische Grundschule	50	Uni / ETH / FH	60
 Unterstützungspflichtige Kinder		Unterstützungspflichtige Kinder vorhanden	55	Keine vorhanden	56
 Wohnsituation		Miete / mietfrei	54	Eigentum	60
 Haushaltseinkommen		Einkommen bis CHF 4'000	50	Einkommen über CHF 15'000	66
 Haushaltsvermögen		Vermögen bis CHF 50'000	52	Vermögen über CHF 500'000	70

ANALYSE DER «FINANCIAL-WELL-BEING»-TYPEN

Der Fragebogen zeigt bei allen Aussagen (Items) signifikante Unterschiede zwischen den Gruppen, was auf eine hohe Trennschärfe schliessen lässt (Tabelle 8).

Eine grössere unerwartete Ausgabe könnten 96 Prozent in der höchsten Stufe des finanziellen Wohlbefindens verkraften. In der untersten Kategorie sind es nur acht Prozent. Personen mit einem sehr bis mittel-tiefen finanziellen Wohlbefinden kommen finanziell auch gerade so zurecht: Während 64 Prozent in dieser Gruppe der Aussage zustimmen, sind es bei der Kategorie «sehr hoch» nur zehn Prozent.

Die Finanzen bestimmen in der untersten FWB-Kategorie das Leben am ehesten: Sind es in dieser Gruppe 66 Prozent, die dieser Aussage zustimmen, sind es in der höchsten Kategorie nur gerade drei Prozent. Das finanziell sorgenfreiere Leben zeigt sich auch daran, ob am Ende des Monats noch Geld übrig bleibt. Ist das finanzielle Wohlergehen tief, so bejahen diese Aussage nur 16 Prozent. Bei sehr hohem finanziellem Wohlergehen sind es fast 100 Prozent (97 Prozent).

«Financial-Well-Being»-Typen und soziodemografische Unterschiede

Personen mit einem tiefen finanziellen Wohlbefinden sind eher weiblich (61 Prozent vs. 49 Prozent männlich; Abbildungen 16 bis 19). Dieser Wert nimmt beim sehr hohen finanziellen Wohlbefinden ab: Nur noch 42 Prozent sind weiblich, während die männlichen Vertreter mit 58 Prozent Überhand gewinnen.

Die Mehrheit derjenigen mit einem sehr bis mittel-tiefen finanziellen Wohlbefinden besitzt auch weniger als CHF 50'000 Vermögen. Personen in der höchsten Kategorie des finanziellen Wohlbefindens haben zu 85 Prozent mehr Vermögen. Auch einkommenstechnisch zeichnet sich ein klares Bild ab: 72 Prozent der untersten FWB-Kategorie verdienen weniger als CHF 9'000 pro Monat. Bei denjenigen mit einem sehr hohen finanziellen Wohlbefinden sind es nur noch 32 Prozent.

Weitere Unterschiede sind in den Abbildungen 16 bis 19 aufgeführt.

Tabelle 8
AUSWERTUNG STATEMENTS
«FINANCIAL WELL-BEING»

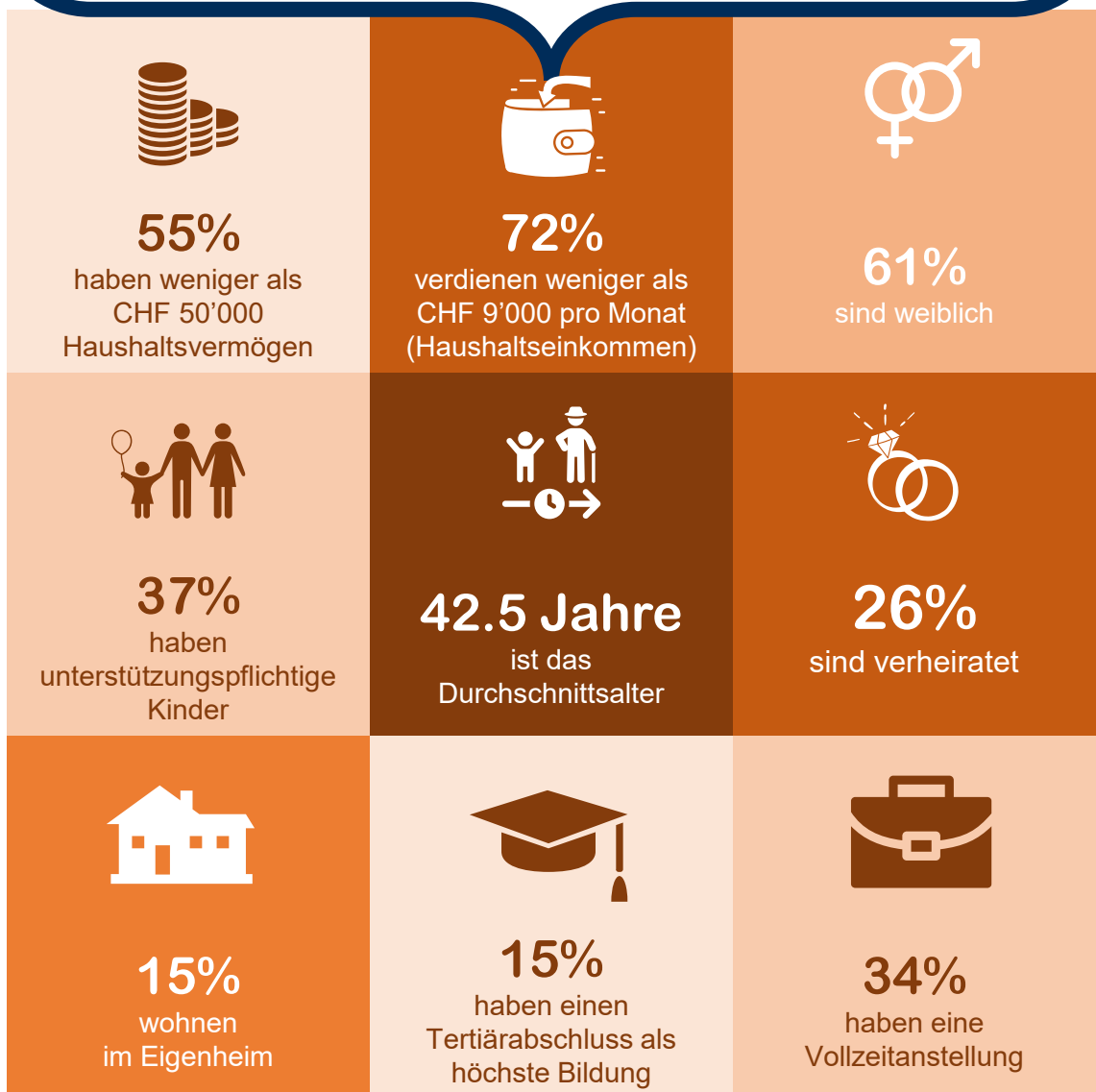
		Sehr bis Mittel-tief	Mittel- hoch	Hoch	Sehr hoch
1	Ich könnte eine grössere unerwartete Ausgabe verkraften.	1.01	2.03	2.82	3.65
		8%	29%	73%	96%
2	Ich Sorge für eine sichere finanzielle Zukunft vor.	1.94	2.50	3.01	3.49
		30%	51%	84%	93%
3	Ich habe das Gefühl, aufgrund meiner finanziellen Situation nie die Dinge zu bekommen, die ich haben will.	1.42	2.21	2.97	3.76
		54%	18%	5%	1%
4	Ich kann mein Leben geniessen, aufgrund der Art wie ich mein Geld verwalte.	1.58	2.26	2.87	3.61
		13%	37%	74%	98%
5	Ich komme finanziell gerade so zurecht.	1.30	1.69	2.27	3.34
		64%	44%	27%	10%
6	Ich habe die Befürchtung, dass das Geld, das ich gespart habe oder sparen werde, nicht reichen wird.	0.96	1.78	2.30	3.34
		75%	38%	16%	0%
7	Ein Geschenk für eine Hochzeit, einen Geburtstag oder einen anderen Anlass würde meine Finanzen für diesen Monat belasten.	1.48	2.44	3.15	3.76
		50%	10%	2%	1%
8	Ich habe am Ende des Monats noch Geld übrig.	1.46	2.32	3.19	3.74
		16%	40%	84%	97%
9	Ich bin mit meinen Zahlungen im Verzug.	2.64	8.24	3.75	3.92
		17%	9%	1%	0%
10	Meine Finanzen bestimmen mein Leben.	1.21	1.96	2.36	3.04
		66%	25%	14%	3%

Punktvergabe:

- Punkte der Aussagen 1, 2, 4, 8: «stimme überhaupt nicht zu» bzw. «nie» = 0 / ... / «stimme voll und ganz zu» bzw. «immer» = 4
 - Punkte für Aussagen 3, 5, 6, 7, 9, 10: «stimme überhaupt nicht zu» bzw. «nie» = 4 / ... / «stimme voll und ganz zu» bzw. «immer» = 0
- Es werden die Mittelwerte sowie die Zustimmungswerte («stimme eher zu» und «stimme voll und ganz zu») ausgewiesen.

Abbildung 16
SEHR BIS MITTEL-TIEFES FINANCIAL WELL-BEING

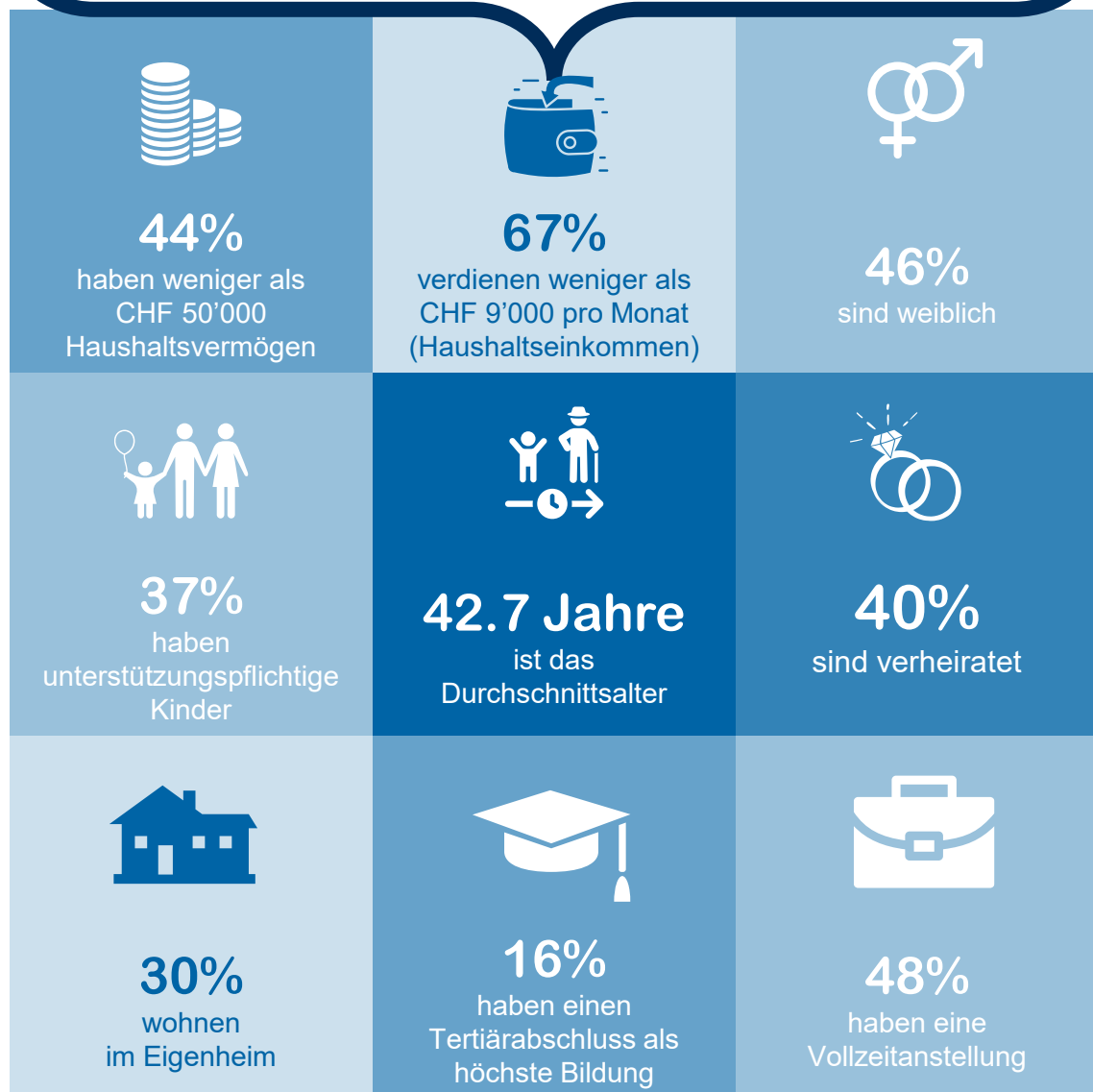
Sehr bis mittel-tiefes Financial Well-Being



26% der befragten Personen sind in dieser Kategorie

Abbildung 17
MITTEL-HOHES FINANCIAL WELL-BEING

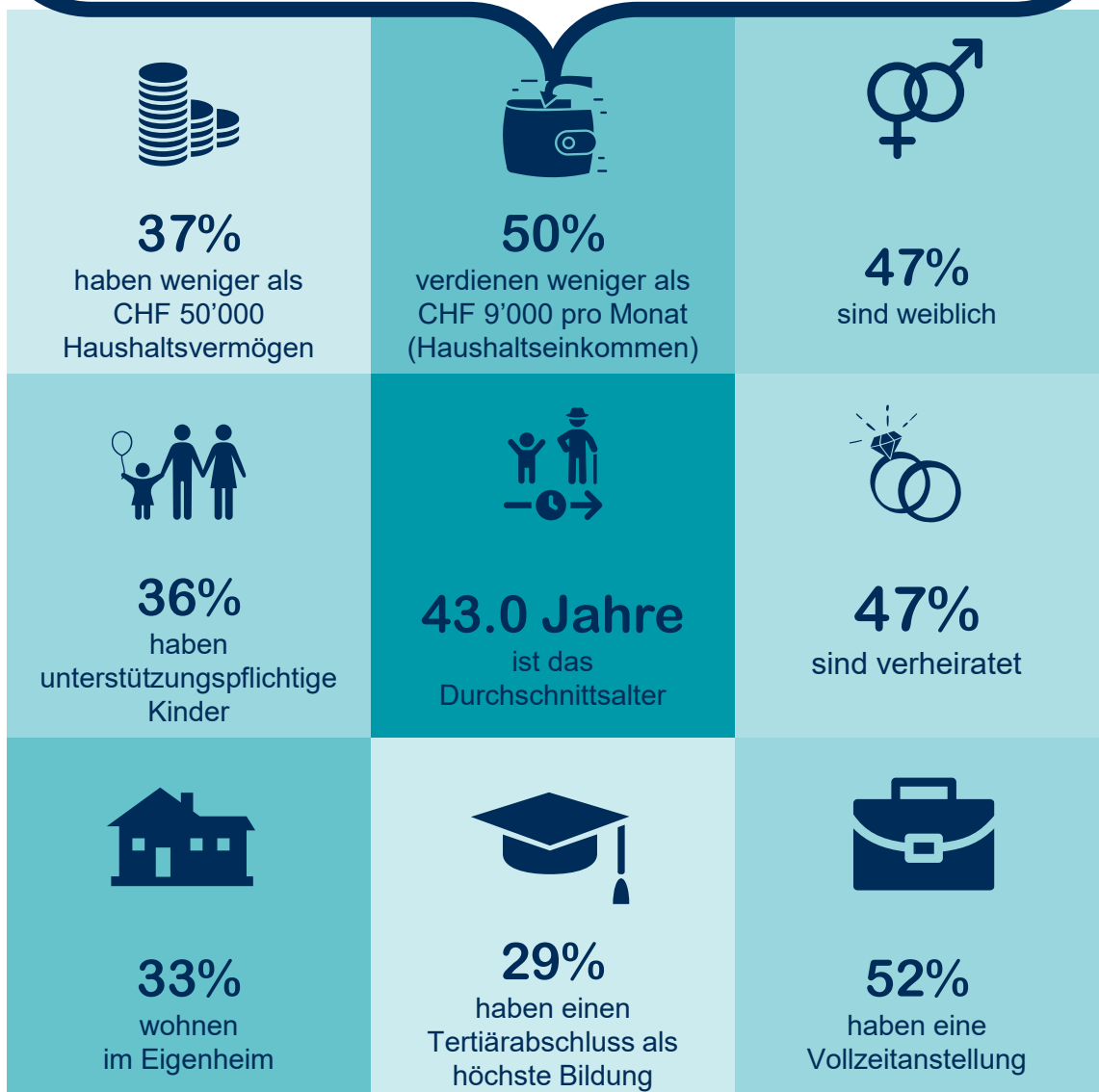
Mittel-hohes Financial Well-Being



26% der befragten Personen sind in dieser Kategorie

Abbildung 18
HOHES FINANCIAL WELL-BEING

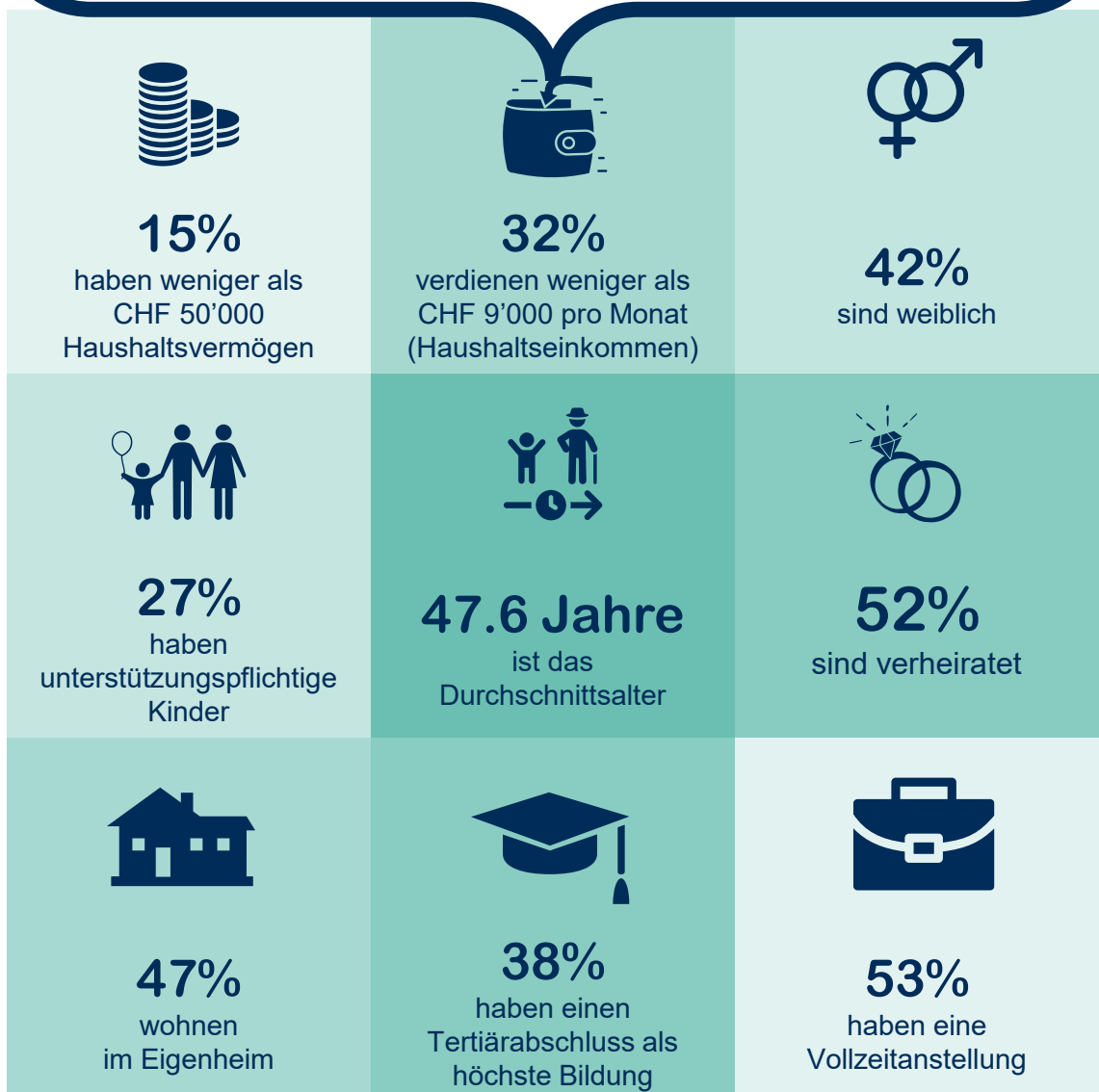
Hohes Financial Well-Being



31% der befragten Personen sind in dieser Kategorie

Abbildung 19
SEHR HOHES FINANCIAL WELL-BEING

Sehr hohes Financial Well-Being



17% der befragten Personen sind in dieser Kategorie

«Financial-Well-Being»-Typen und Einstellung, Werte und Motivation

Personen in der höchsten «Financial-Well-Being»-Kategorie sind auch finanziell zufriedener.

Die finanzielle Zufriedenheit steigt mit jeder Stufe des finanziellen Wohlbefindens an. Sind in der untersten Kategorie nur neun Prozent mit ihrer aktuellen finanziellen Situation zufrieden, macht der Anteil der Zufriedenen in der höchsten Stufe bereits 93 Prozent aus (Tabelle 9).

Die Unzufriedenheit lässt sich wohl auch mit finanziellen Sorgen hinsichtlich der Zukunft begründen. Während sich 71 Prozent in der untersten Kategorie sorgen, ob sie genügend Geld im Alter haben werden, sind es in der höchsten FWB-Kategorie nur 24 Prozent. Besonders die untere FWB-Kategorie hat bereits heute eher zu viele Schulden als beispielsweise der oberste FWB-Typ (26% vs. 1%). Es sind auch eher die oberen FWB-Typen, die denselben Lebensstandard wie heute

beibehalten möchten (Zustimmungsrate von 83%). Die unteren FWB-Typen möchten ihren Lebensstandard verbessern: Nur 57 Prozent möchten in der Pensionierung denselben Lebensstandard wie heute haben.

Die «Financial-Well-Being»-Typen mit sehr hohem finanziellem Wohlbefinden müssen sich auch nicht jeden Einkauf sorgfältig überlegen. Jede/r Zweite dieser Kategorie meint zwar, dass er einen Kauf sorgfältig abwägt, bei denjenigen mit einem sehr bis mittel-tiefen Wohlbefinden sind es bereits drei von vier Personen.

Die pünktliche Bezahlung der Rechnungen sowie die Bewahrung eines Überblicks über die Finanzen liegt auch eher denjenigen mit einem sehr hohen finanziellen Wohlbefinden (96% bzw. 86%). Personen mit einem sehr bis mittel-tiefen finanziellen Wohlbefinden bekunden dagegen eher Mühe (56% bzw. 60%).

Tabelle 9
**FWB-TYPEN UND
 EINSTELLUNG, WERTE
 UND MOTIVATION**

	Sehr bis Mittel- tief	Mittel- hoch	Hoch	Sehr hoch	Ø aller Befragten
Ich bin mit meiner aktuellen finanziellen Situation zufrieden.	2.12	3.02	3.59	4.40	3.19
	9%	26%	59%	93%	43%
Ich Sorge mich darum, ob ich genügend Geld im Alter haben werde.	3.91	3.58	3.36	2.56	3.43
	71%	57%	47%	24%	52%
Wenn ich pensioniert bin, möchte ich den gleichen Lebensstandard haben wie heute.	3.53	3.75	4.06	4.34	3.89
	57%	66%	79%	83%	70%
Ich habe momentan zu viele Schulden.	2.43	1.78	1.23	1.13	1.67
	26%	8%	1%	1%	9%
Bevor ich etwas kaufe, wäge ich sorgfältig ab, ob ich es mir leisten kann.	4.07	3.76	3.68	3.40	3.76
	72%	62%	62%	47%	62%
Geld ist zum Ausgeben da.	3.01	3.04	3.04	3.03	3.03
	26%	27%	23%	24%	25%
Ich gebe lieber Geld aus als es für später zu sparen.	2.66	2.53	2.23	2.11	2.40
	19%	14%	7%	5%	11%
Ich habe meine finanziellen Angelegenheiten genau im Blick.	3.66	3.83	4.20	4.42	4.00
	60%	70%	89%	86%	76%
Mit alltäglichen Finanzangelegenheiten (z.B. pünktliches Bezahlen von Rechnungen) habe ich kein Problem.	3.56	4.09	4.62	4.79	4.23
	56%	74%	95%	96%	79%
Ich spreche gerne über meine finanzielle Situation mit Menschen, die ich gut kenne.	2.65	2.58	2.82	2.74	2.70
	25%	20%	30%	30%	26%

Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet. Es sind die Mittelwerte sowie die Zustimmungswerte aufgeführt.

«Financial-Well-Being»-Typen und Wissen und Kompetenz

Das subjektive und objektive Finanzwissen korreliert eng mit dem finanziellen Wohlergehen.

Das Finanzwissen zeigt – sowohl subjektiv als auch objektiv – ein klares Bild (Tabelle 10). Sowohl das subjektive als auch objektive Finanzwissen steigt mit zunehmendem finanziellem Wohlbefinden an. So sagen in der tiefsten FWB-Kategorie «sehr bis mittel-tief» nur 21 Prozent (sehr) umfassende Kenntnisse im finanziellen Bereich zu besitzen. Bei denjenigen mit einem sehr hohen finanziellen Wohlbefinden sind es über 60 Prozent. Gesamthaft sehen nur rund 40 Prozent aller Befragten, dass sie ein (sehr) umfassendes Finanzwissen besitzen.

Die befragten Personen mussten drei Fragen beantworten, um das objektive Finanzwissen zu ermitteln (siehe Infobox auf Seite 47). 63 Prozent derjenigen mit sehr hohem finanziellem Wohlergehen konnten alle drei Fragen korrekt beantworten. Bei denjenigen mit einem sehr tiefen bis mittel-tiefen Wohlergehen sind es nur 28 Prozent.

Die Frage nach dem Zinseszinsseffekt beantworteten fast alle Personen mit einem sehr hohen Wohlbefinden richtig (93 Prozent), während es in der tiefsten Kategorie 65 Prozent sind. Es zeigt sich, dass insbesondere die Frage zur Diversifikation Mühe bereitete. Nur 43 Prozent derjenigen mit sehr tiefem bis mittel-tiefem finanziellem Wohlbefinden beantworteten diese Frage korrekt.

Tabelle 10
FWB-TYPEN UND FINANZWISSEN

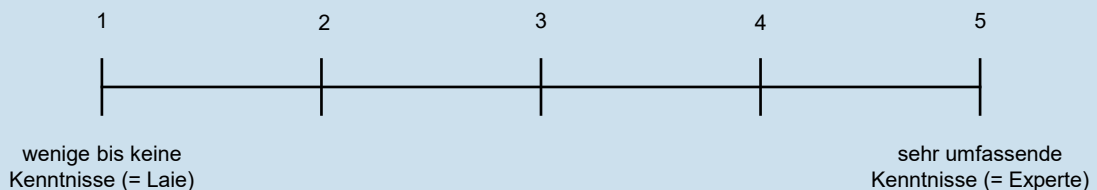
	Sehr bis Mittel-tief	Mittel-hoch	Hoch	Sehr hoch	Ø aller Befragten
Subjektives Finanzwissen	2.71	3.07	3.31	3.64	3.15
	21%	32%	44%	64%	38%
Objektives Finanzwissen	1.73	2.03	2.34	2.53	2.13
Anteil alle 3 Fragen korrekt	28%	39%	58%	63%	46%
Zinseszinsseffekt	65%	78%	87%	93%	80%
Inflation	65%	73%	80%	88%	75%
Diversifikation	43%	53%	67%	72%	58%

Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet. Das subjektive Finanzwissen wird mittels Mittelwerte sowie der Anteile derjenigen mit eher Finanzkenntnissen (Antwortmöglichkeit 4 und 5) ausgewiesen. Bei den objektiven Kriterien wird der durchschnittliche Score (von 0 bis 3) aufgelistet sowie derjenige Anteil, welcher die Fragen korrekt beantwortet hat.

FRAGEN ZUM FINANZWISSEN

Frage zu subjektivem Finanzwissen:

Wie würden Sie Ihr Finanzwissen insgesamt einschätzen?



Fragen zu objektivem Finanzwissen (Lusardi, 2019):

Frage zu Zinseszinsseffekt:

Angenommen, Sie haben ein Guthaben von 100 Franken auf dem Konto bei einem Zinssatz von 2 Prozent pro Jahr. Wie hoch, glauben Sie, ist Ihr Kontostand nach fünf Jahren, wenn Sie das Geld nicht anrühren? Bitte beachten Sie, dass während den 5 Jahren keine Kontogebühren anfallen.

- mehr als 102 Franken*
- exakt 102 Franken
- weniger als 102 Franken
- weiss nicht

Frage zu Inflation:

Stellen Sie sich vor, der Zinssatz auf Ihrem Konto beträgt 1 Prozent pro Jahr und die Inflationsrate liegt bei 2 Prozent pro Jahr. Wie viel können Sie nach einem Jahr mit dem Geld auf diesem Konto kaufen?

- mehr als heute
- genauso viel wie heute
- weniger als heute*
- weiss nicht

Frage zu Diversifikation:

Ist die folgende Aussage richtig oder falsch? «Der Kauf einer einzelnen Aktie ist in der Regel weniger riskant als der Kauf eines Aktienfondsanteils.»

- Richtig
- Falsch*
- Weiss nicht

Die Antworten mit einem * sind korrekt.

«Financial-Well-Being»-Typen und Sparverhalten

Das Sparverhalten nimmt mit aufsteigendem FWB-Score tendenziell zu, auch wenn beim «sehr hohen» FWB-Typ eine geringe Reduktion erkennbar ist (Tabelle 12). Es gilt aber anzumerken, dass das regelmässige Sparen insbesondere bei denjenigen mit hohem bis sehr hohem finanziellen Wohlergehen verbreitet ist. Bei den sehr bis mittel-tiefen FWB-Typen müssen bzw. können 38 Prozent der Sparer/-innen sogar nur unregelmässig sparen.

Auch bei den Sparzielen zeigen sich Unterschiede. Personen in der höchsten FWB-Klasse weisen höhere

Sparanteile im Vergleich zu den anderen Gruppen bei den Zielen «Einfach so», «Sicherheit/Freiheit» oder «Altersvorsorge» auf. Die unterste FWB-Gruppe spart dagegen insbesondere für den «normalen» Lebensunterhalt. So zeigt sich, dass Sparen für den Alltag (38 Prozent) fast genauso verbreitet ist wie Sparen für die Altersvorsorge (36 Prozent). Bei denjenigen mit dem höchsten finanziellen Wohlergehen sind es 19 Prozent bzw. 69 Prozent.

Hinsichtlich der Sparform zeigen sich beim Säule-3a-Sparen sowie beim Anlegen bzw. Fondssparplan klare Tendenzen: Die höheren FWB-Typen nutzen diese Sparformen eher (Tabelle 11).

**Tabelle 11
FWB-TYPEN UND SPARFORM**

	Sehr bis Mittel-tief	Mittel-hoch	Hoch	Sehr hoch	Ø aller Befragten
Ich habe ein allgemeines Sparkonto.	66%	60%	69%	66%	65%
Ich habe für ein Sparziel bzw. Ausgabeposten (z.B. Steuern, Ferien) ein separates Konto.	18%	21%	21%	20%	20%
Ich habe jeweils ein Konto für kurz-, mittel-, und langfristige Ausgaben.	13%	10%	10%	9%	11%
Ich habe ein Säule 3a-Konto bzw. ein Säule 3a-Versicherung für das Altersvorsorgesparen.	36%	51%	63%	71%	56%
Ich habe einen Fondssparplan oder ähnliches, mit dem ich spare.	13%	16%	19%	24%	18%
Ich lasse das Geld auf meinem Privatkonto.	20%	24%	25%	26%	24%
Ich lege das Geld an (z.B. Aktien, Obligationen, ETFs).	8%	17%	29%	43%	25%
Anderes	10%	4%	3%	1%	4%

Diese Frage haben nur diejenigen beantwortet, die auch sparen. Es sind bei sehr bis mittel-tiefem finanziellem Wohlbefinden 172 Personen, bei mittel-hohem Wohlbefinden 225 Personen, bei hohem Wohlbefinden 393 Personen und bei sehr hohem finanziellem Wohlbefinden 159 Personen. Der Durchschnitt aller Befragten bezieht sich auch auf die Sparer/-innen (n = 859).

Tabelle 12
FWB-TYPEN UND
SPARVERHALTEN

	Sehr bis Mittel- tief	Mittel- hoch	Hoch	Sehr hoch	Ø aller Befragten
Anteil Sparer/-innen	62%	83%	93%	89%	82%
davon regelmässig	62%	71%	88%	94%	80%
davon gelegentlich	38%	29%	12%	6%	20%
Sparziele					
Anzahl	3.9	4.3	4.7	4.2	4.3
Steuern	30%	37%	35%	25%	33%
Schönheit	11%	9%	6%	5%	8%
Ferien	52%	59%	64%	58%	59%
Alltag	38%	30%	25%	19%	28%
Freizeit & Shopping	30%	27%	28%	21%	27%
Gesundheit	24%	24%	22%	14%	22%
Beruf & Bildung	16%	16%	14%	8%	14%
Mobilität	19%	20%	22%	16%	20%
Unterstützung & Familie	19%	25%	23%	15%	21%
Wohnen	25%	26%	34%	28%	29%
Erwerb Wohneigentum	47%	48%	64%	59%	56%
Möbel & Einrichtung	65%	46%	36%	32%	42%
Amortisation Hypothek	-	-	-	-	59%
Umbau Liegenschaft	-	-	-	-	46%
Umzug / Miete	35%	14%	13%	9%	16%
Ferienhaus/-wohnung	19%	7%	13%	21%	14%
Auswandern	5%	5%	3%	3%	4%
Anlegen	12%	21%	28%	32%	24%
Altersvorsorge	36%	47%	64%	69%	55%
Einfach so	11%	17%	21%	29%	19%
Sicherheit/Freiheit	62%	65%	77%	76%	71%
Keine der genannten Sparziele	1%	0%	1%	1%	1%

Die Fragen zu den Sparzielen haben nur die Sparer/-innen beantwortet (siehe Tabelle 11). Diejenigen Zellen mit einem «-» weisen eine zu tiefe Stichprobengrösse aus und werden deshalb nicht analysiert.

«Financial-Well-Being»-Typen und Planungsverhalten

Die Planungsbereitschaft ist über alle FWB-Typen vorhanden. Bei der kurzfristigen Planung ist eine leicht zunehmende Tendenz bis zu den FWB-Typen mit einem hohen finanziellen Wohlbefinden erkennbar. Die oberste Klasse plant kurzfristig jedoch weniger als diejenigen mit einem sehr bis mittel-tiefen finanziellen Wohlbefinden (Tabelle 13). Allenfalls ist bei einem sehr hohen finanziellen Wohlbefinden die Notwendigkeit für eine Planung nicht mehr gegeben.

Bei der langfristigen Planung zeigt sich ein ähnliches Bild, wobei diejenigen mit sehr bis mittel-tiefem finanziellem Wohlbefinden am wenigsten langfristig planen (72%). Dies wird wohl darauf zurückzuführen sein, dass ihnen bereits die kurzfristigen Finanzen Sorgen bereiten und der Blick in die Zukunft teilweise nicht möglich ist. Diese Gruppe plant auch minim mehr kurz- als langfristig (76% vs. 72%) und plant im Gegensatz zu den Vergleichsgruppen auch eher von Hand (28% bzw. 24%).

Tabelle 13
FWB-TYPEN UND PLANUNGSVERHALTEN

	Sehr bis Mittel-tief	Mittel-hoch	Hoch	Sehr hoch	Ø aller Befragten
Anteil Planer/-innen	82%	85%	91%	83%	86%
Kurzfristige Planer/-innen	76%	78%	81%	69%	77%
Von Hand	28%	23%	18%	10%	21%
Excel	15%	17%	29%	26%	22%
App	7%	11%	6%	2%	7%
Gedanklich	38%	40%	41%	35%	39%
Anders	3%	2%	1%	2%	2%
Langfristige Planer/-innen	72%	82%	87%	80%	81%
Von Hand	24%	18%	15%	8%	17%
Excel	17%	23%	31%	30%	25%
App	7%	9%	6%	3%	7%
Berater	8%	11%	15%	15%	12%
Gedanklich	32%	33%	39%	33%	34%
Anders	1%	3%	2%	4%	2%
Einhaltung kurzfristige Planung	28%	33%	46%	59%	40%
Einhaltung langfristige Planung	30%	43%	58%	72%	50%

«Financial-Well-Being»-Typen und Altersvorsorge / finanzielle Sicherheit

Ist das finanzielle Wohlbefinden sehr hoch, so werden auch mehrere Möglichkeiten für das Altersvorsorge-sparen genutzt. Drei Viertel sparen mittels Vorsorgekonto, 63 Prozent nutzen die Kontoersparnisse und jede/r Dritte kauft eine selbstgenutzte Immobilie (Tabelle 14). Nur fünf Prozent sorgen in dieser Kategorie nicht für das Alter vor. Bei der untersten FWB-Kategorie ist die Anzahl prekärer: Eine von vier Personen kann oder will nicht für das Alter vorsorgen.

Hinsichtlich der finanziellen Sicherheit zeigt sich mehrheitlich kein klares Bild (Tabelle 15). So sind beispielsweise die Anzahl Nennungen bezüglich «Finanzielle Sicherheit bedeutet für mich, dass ich keine Schulden habe.» bei allen vier FWB-Typen weitestgehend gleich hoch. Klare Unterschiede gibt es jedoch beim Handlungsspielraum in Zukunft. So definieren diejenigen mit einem sehr hohen finanziellen Wohlbefinden finanzielle Sicherheit eher auf diese Weise (78%), während es bei denjenigen in der tiefsten FWB-Kategorie nur jede/r Zweite ist.

**Tabelle 14
FWB-TYPEN UND
ALTERSVORSORGE**

	Sehr bis Mittel-tief	Mittel-hoch	Hoch	Sehr hoch	Ø aller Befragten
Wie sorgen Sie (neben der 1. & 2. Säule) für Ihren Ruhestand vor bzw. wie haben Sie (neben der 1. & 2. Säule) für Ihren Ruhestand vorgesorgt?					
Vorsorgekonto/-depot 3a (Bank)	41%	52%	68%	72%	57%
Vorsorgepolice (Versicherung)	15%	26%	30%	24%	24%
Unterstützung durch Familie	9%	6%	2%	1%	5%
Kontoersparnisse/Bargeld	26%	41%	58%	63%	46%
Kauf einer selbstgenutzten Immobilie	8%	16%	27%	31%	20%
Kauf einer Renditeliegenschaft	2%	3%	3%	6%	3%
Verkauf von Kapitalanlagen (z.B. Aktien)	5%	10%	17%	23%	13%
Verkauf von Sachvermögen (z.B. Auto, Schmuck)	5%	6%	5%	4%	5%
Erträge aus Unternehmen/Betrieb	3%	4%	4%	5%	4%
Einkünfte aus Kapitalanlagen (z.B. Zinsen, Dividenden)	4%	10%	22%	36%	17%
Weiterarbeiten im Rentenalter	10%	13%	12%	8%	11%
Vermögen aus Erbschaft	4%	6%	11%	17%	9%
Anderes	2%	2%	1%	3%	2%
Ich Sorge nicht für den Ruhestand vor bzw. habe nicht dafür vorgesorgt.	25%	10%	5%	5%	12%

Tabelle 15
**FWB-TYPEN UND
 FINANZIELLE
 SICHERHEIT**

	Sehr bis Mittel- tief	Mittel- hoch	Hoch	Sehr hoch	Ø aller Befragten
Finanzielle Sicherheit bedeutet für mich, ... (Mehrfachnennungen sind möglich.)					
... dass ich keine Schulden habe.	63%	60%	63%	61%	62%
... dass ich einen gewissen Betrag auf dem Konto habe.	56%	52%	63%	55%	57%
... dass ich 3 Monatslöhne auf dem Konto habe.	21%	18%	20%	18%	19%
... dass ich nicht von anderen abhängig bin.	66%	67%	74%	73%	70%
... dass ich keine Sozialhilfe beziehen muss.	48%	42%	43%	38%	43%
... dass ich auch in Zukunft frei entscheiden kann (verschiedene Handlungsoptionen habe).	47%	50%	64%	78%	58%
... dass ich regelmässig sparen kann.	40%	30%	44%	42%	39%

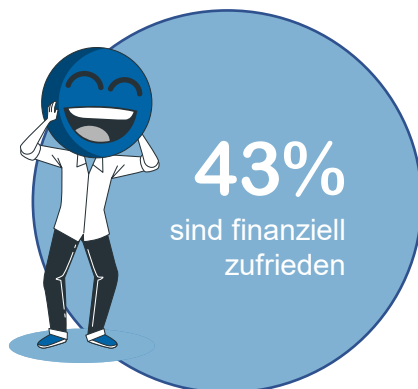


KAPITEL IV: FINANZIELLE EINSCHÄTZUNG

FINANZIELLE ZUFRIEDENHEIT

Fast jede/r zweite Befragte ist im Jahr 2023 mit ihrer/seiner aktuellen finanziellen Situation zufrieden. Dies bedeutet eine minime Erhöhung zur Erhebung aus dem Jahr 2018.

43 Prozent sind im Jahr 2023 finanziell zufrieden, wobei zwölf Prozent sogar sehr zufrieden mit ihrer aktuellen finanziellen Situation sind (Abbildung 20). Fast ein Drittel (26 Prozent) empfindet aufgrund ihrer finanziellen Situation dagegen Unzufriedenheit. Zur Erhebung aus dem Jahr 2018 zeigen sich nur geringfügige Unterschiede. Im Jahr 2018 waren 39 Prozent mit ihrer aktuellen Situation zufrieden, während 29 Prozent eher oder sehr unzufrieden waren.



In Deutschland belief sich die Zufriedenheitsrate auf 42 Prozent im Jahr 2019 und ist somit ebenfalls mit der

Schweizer Zustimmungsrate vergleichbar (BaFin, 2020).

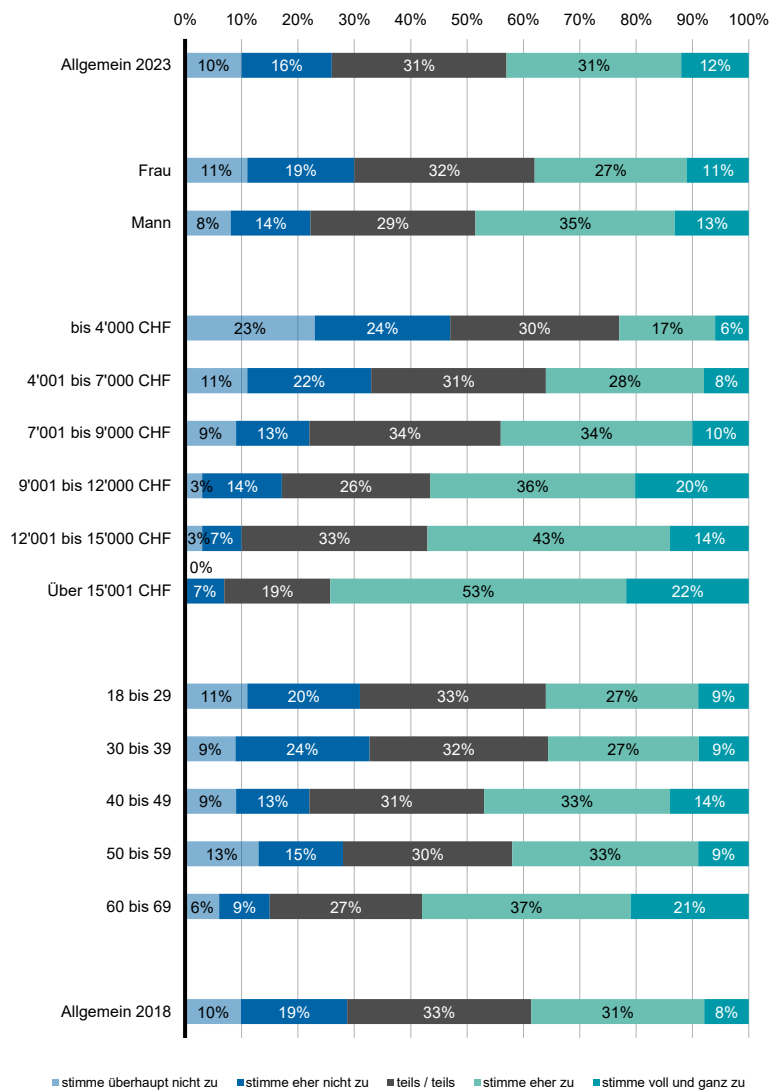
Hinsichtlich der soziodemografischen Merkmale zeigt sich, dass Männer tendenziell zufriedener sind als Frauen (48 Prozent vs. 38 Prozent; Abbildung 20). Des Weiteren nimmt die finanzielle Zufriedenheit mit zunehmendem Einkommen zu: Während 23 Prozent derjenigen mit einem Haushaltseinkommen bis CHF 4'000 mit ihrer finanziellen Situation zufrieden sind, sind es 75 Prozent bei denjenigen mit einem Einkommen über CHF 15'001.

Auch bei den Altersgruppen lässt sich weitestgehend ein zunehmender Trend erkennen. Einzig die Gruppe der 50- bis 59-Jährigen erscheint als Ausreisser. Da in diesem Alter die Pensionierung näher rückt, könnte die potenzielle Unzufriedenheit darauf basieren. In diesem Alter können noch viele Variablen im Hinblick auf die Pensionierung unsicher sein. Ab dem 60. Lebensjahr nehmen diese Unsicherheiten wohl ab, und die finanzielle Zufriedenheit erreicht gemäss der Befragung den Höchststand.

Die finanzielle Zufriedenheit nimmt auch mit zunehmendem Bildungsstand zu. Während 27 Prozent derjenigen mit einem obligatorischen Schulabschluss finanziell zufrieden sind, sind es bei den Uni-/FH-Abgänger/-innen bereits jede/r Zweite (52 Prozent).

Abbildung 20
ZUFRIEDENHEIT MIT FINANZIELLER SITUATION

Statement: «Ich bin mit meiner aktuellen finanziellen Situation zufrieden.»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.

AUSTAUSCH ÜBER FINANZIELLE THEMEN

44 Prozent sprechen nicht gerne über ihre finanzielle Situation, auch wenn sie die andere Person gut kennen. Nur fast jede/r Dritte spricht gerne über die finanzielle Situation mit einer gut bekannten Person.

«Über Geld spricht man nicht, man hat es», lautet ein berühmtes Sprichwort. In der Tat zeigt sich, dass nur gerade 26 Prozent gerne über finanzielle Themen sprechen (Abbildung 21). In Deutschland waren es im Jahr 2019 sogar nur acht Prozent (BaFin, 2020).

Der zweite Teil des Sprichwortes lässt sich jedoch mittels der vorliegenden Erhebung nicht bestätigen. Mit zunehmendem Haushaltseinkommen tauscht man sich auch eher über die finanzielle Situation aus. Personen mit einem Haushaltseinkommen über CHF 12'000 weisen eine Zustimmungsrate von 35 Prozent auf (vs. 26 Prozent bei geringerem Einkommen).

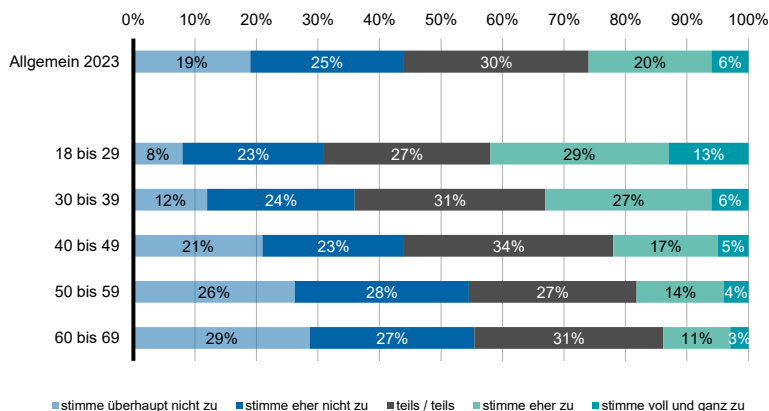


Dasselbe Bild zeigt sich auch beim Vermögen: Bei einem Haushaltsvermögen ab CHF 100'000 ist die Zustimmungsrate 35 Prozent, während sie sich darunter nur auf 27 Prozent beläuft.

Wie in Abbildung 21 ersichtlich, lässt sich auch ein Alterstrend erkennen. Je jünger die Personen, desto offener sind sie, finanzielle Themen zu besprechen.

Abbildung 21
AUSTAUSCH ÜBER FINANZIELLE THEMEN

Statement: «Ich spreche gerne über meine finanzielle Situation mit Menschen, die ich gut kenne.»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.

ZU VIELE SCHULDEN

8 von 10 Personen finden, dass sie momentan nicht zu viele Schulden haben. Nur 9 Prozent meinen, dass sie eine zu grosse Schuldenlast haben.

Gemäss Bundesamt für Statistik (2023d) weisen 4 von 10 Haushalten (43 Prozent) mindestens eine Verschuldung auf. Darin sind Hypothekarschulden nicht inkludiert. Diese machten im Jahr 2022 aber 95 Prozent der Verschuldung privater Haushalte aus.

Trotz der Verbreitung von Schulden finden aber nur neun Prozent der befragten Personen, dass Sie zu viele Schulden haben (Abbildung 22). 81 Prozent stimmen überhaupt nicht oder eher nicht zu, dass sie zu viele Schulden haben.

Auch die Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer fühlen sich nicht überschuldet. Sie weisen sogar die tiefste Zustimmungsrates im Vergleich zu den anderen Wohnformen auf. Nur sechs Prozent der Wohneigentümer/-innen finden, dass sie zu viele

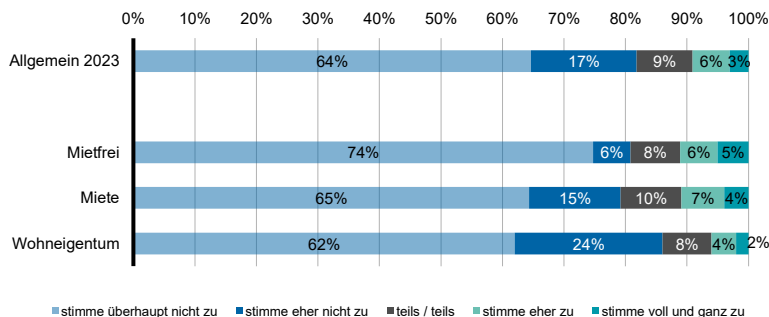
Schulden haben. Es könnte somit sein, dass die Wohneigentümer/-innen die Hypotheken nicht als «richtige» Schulden ansehen. So ist es in der Schweiz Usanz, die erste Hypothek nicht zu amortisieren und entsprechend als Wohneigentümer/-in immer zu einem gewissen Grad fremdfinanziert zu sein. Dies könnte dazu führen, dass die Hypotheken nicht zu den normalen Schulden dazugerechnet werden.

Anhand des Haushaltsvermögens und -einkommens lassen sich auch Unterschiede erkennen. 12 Prozent derjenigen mit einem Haushaltsvermögen von weniger als CHF 50'000 geben an, zu viele Schulden zu haben. Keine Person mit einem Vermögen über CHF 500'000 findet dagegen, überschuldet zu sein (0%). Beim Einkommen zeichnet sich ein ähnliches Bild ab: 15 Prozent mit einem Einkommen von weniger als CHF 4'000 meinen, dass sie zu viele Schulden haben. Weist man ein Einkommen von über CHF 15'000 auf, sind es nur noch zwei Prozent.

Im Jahr 2019 fanden in Deutschland 16 Prozent, dass sie zu viele Schulden haben (BaFin, 2020).

Abbildung 22
ZU VIELE SCHULDEN

Statement: «Ich habe momentan zu viele Schulden.»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.

GELD ZUM AUSGEBEN

Jede/r Vierte meint, dass Geld zum Ausgeben da ist. Die grosse Mehrheit von 54 Prozent ist jedoch unschlüssig, ob Geld wirklich (nur) zum Ausgeben da ist.

Geld ist gemäss Duden ein «in staatlichem Auftrag aus Metall geprägtes oder auf Papier gedrucktes Zahlungsmittel» (Duden, 2023). Im Grundsatz erfüllt das Geld drei Funktionen (Bundesbank, 2023):

- Tausch-/Zahlungsmittel (u.a. Warenaustausch)
- Recheneinheit (u.a. vergleichen von Gütern)
- Wertaufbewahrungsmittel (u.a. sparen)

Geld als reines Zahlungsmittel bzw. Ausgabemittel wird deshalb sowohl in der Definition als auch von einer Mehrheit nicht bejaht. So sagt nur ein Viertel der Befragten, dass Geld zum Ausgeben da ist (Abbildung 23). 20 Prozent meinen, dass Geld nicht zum Ausgeben da ist und somit wohl gespart werden soll.

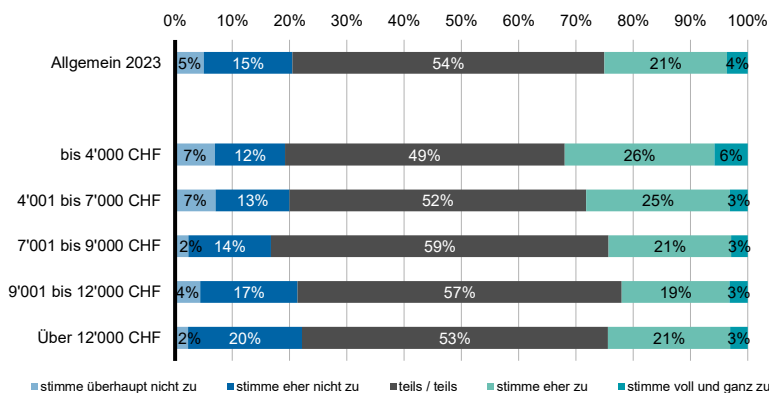
Personen mit einem tieferen Einkommen sind eher der Ansicht, dass das Geld zum Ausgeben da ist (Zustimmung von 32 Prozent). Dies könnte daran liegen, dass Sparen bei tieferem Haushaltseinkommen nur zu einer geringen Masse möglich ist. Nur 23 Prozent der Sparer/-innen stimmen dieser Aussage nämlich zu, während es bei den Nicht-Sparern bzw. Nicht-Sparerinnen 34 Prozent sind.

Auch die jüngere Generation empfindet Geld eher als Ausgabemittel: 33 Prozent der 18- bis 29-Jährigen stimmen dieser Aussage zu, während es bei den 60- bis 69-Jährigen nur 23 Prozent sind.

In Deutschland erfährt die Aussage im Allgemeinen eine höhere Zustimmung: 38 Prozent der befragten Personen sind der Ansicht, dass Geld zum Ausgeben da ist (BaFin, 2020).

Abbildung 23
GELD ZUM AUSGEBEN

Statement: «Geld ist zum Ausgeben da.»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.

PROBLEME MIT ALLTÄGLICHEN FINANZANGELEGENHEITEN

79 Prozent haben keine Probleme mit ihren alltäglichen Finanzangelegenheiten, wovon jede/r Zweite sogar überhaupt keine Probleme hat.

Nur gerade 7 Prozent sagen aus, dass sie Probleme mit alltäglichen Finanzangelegenheiten wie beispielsweise dem pünktlichen Bezahlen von Rechnungen haben. Die Mehrheit hat mit den alltäglichen Finanzangelegenheiten kein Problem (Abbildung 24).

Es zeigen sich aber Unterschiede hinsichtlich der Einkommenslage. Je höher das Einkommen ist, desto eher sind die alltäglichen Finanzangelegenheiten nicht mit Problemen behaftet (Zustimmungsrate 88%). Hohe Zustimmungswerte weisen auch die Verheirateten (86%), die Wohneigentümer/-innen (86%) sowie die Pensionierten (85%) auf.

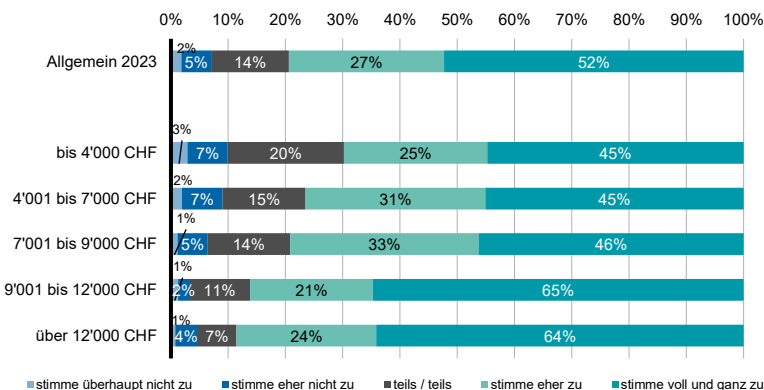
Das zunehmende Alter – und wohl auch die finanzielle Erfahrung – stärken ebenfalls den Umgang mit den finanziellen Angelegenheiten. Während die Zustimmungsrate bei den 18- bis 29-Jährigen noch bei 70 Prozent liegt, steigert sie sich bis zur Kohorte der 60- bis 69-Jährigen auf 88 Prozent.

Auch das Sparen hat einen positiven Einfluss auf die genannte Aussage: So weisen 82 Prozent der Sparer/-innen keine Probleme mit alltäglichen Finanzangelegenheiten auf, während es bei den Nicht-Sparern und Sparerinnen 68 Prozent sind.

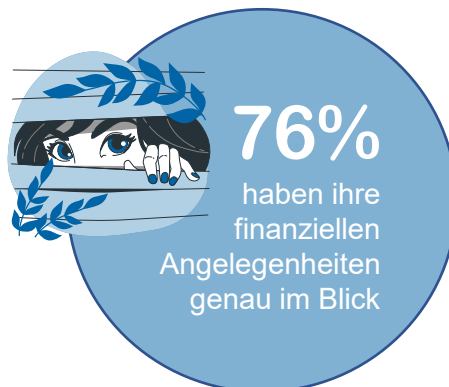


Abbildung 24
PROBLEME MIT ALLTÄGLICHEN FINANZANGELEGENHEITEN

Statement: «Mit alltäglichen Finanzangelegenheiten (z.B. pünktliches Bezahlen von Rechnungen) habe ich kein Problem.»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.



FINANZEN GENAU IM BLICK

76 Prozent haben ihre Finanzen genau im Blick. Nur gerade 6% aller Befragten sagen, dass sie ihre finanziellen Angelegenheiten nicht im Blick haben.

3 von 4 Schweizerinnen und Schweizer sagen, dass sie ihre finanziellen Angelegenheiten genau im Blick haben (Abbildung 25). In Deutschland sind es vergleichsweise nur 57 Prozent (BaFin, 2020).

Es zeigt sich, dass insbesondere Wohneigentümer/-innen ihre Finanzen im Blick haben. Mit einer Zustimmungsrate von 81 Prozent reihen sie sich vor den Mieter/-innen (75 Prozent) sowie den Mietfreien (63 Prozent) ein. Dies könnte daran liegen, dass sie durch den Eigenheimbesitz eher auf unvorhergesehene Ausgaben vorbereitet sein müssen und deshalb die Finanzen mehr im Blick haben.

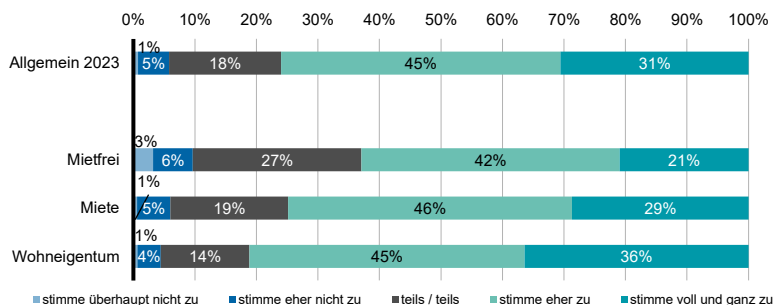
Im Weiteren weisen auch die Pensionierten

(Zustimmungsrate 88 Prozent) sowie die Selbständigen (86 Prozent) hohe Zustimmungsraten auf. Insbesondere die Selbständigerwerbenden weisen oft eine Volatilität auf der Einkommenseite auf. Dies könnte dazu führen, dass sie ihre Finanzen genauer im Blick haben müssen. Bei den Pensionierten ist wohl das Gegenteil der Fall: Durch die hohe Konstanz des Einkommens (u.a. Rente) können die finanziellen Angelegenheiten genauer verfolgt werden.

Neben den soziodemografischen Faktoren zeigt sich auch, dass sowohl Planer/-innen als auch Sparer/-innen ihre Finanzen besser im Blick haben. Während bei ersteren die Zustimmungsrate bei 77 Prozent liegt, ist sie bei letzteren bei 78 Prozent.

Abbildung 25
FINANZEN GENAU IM BLICK

Statement: «Ich habe meine finanziellen Angelegenheiten sehr genau im Blick.»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.



LEBENSSTANDARD IM ALTER

70 Prozent möchten denselben Lebensstandard im Rentenalter beibehalten. Insbesondere jüngere Generation sehen Verbesserungspotenzial hinsichtlich ihres Lebensstandards.

Die Mehrheit (70%) möchte denselben Lebensstandard im Rentenalter wie heute haben, auch wenn 11 Prozent Verbesserungspotenzial sehen (Abbildung 26). Es scheint im Allgemeinen somit eine hohe Zufriedenheit auch hinsichtlich des aktuellen Lebensstandards vorhanden zu sein.

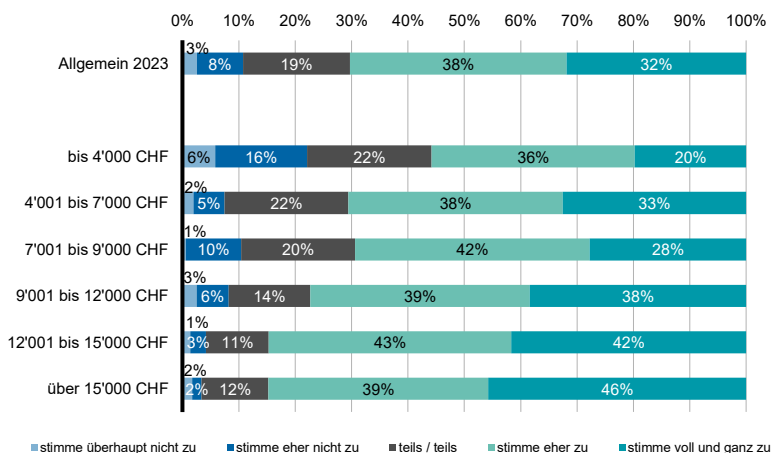
Altersunterschiede sind aber erkennbar: Während nur 59 Prozent der befragten 18- bis 29-Jährigen der Aussage zustimmen, sind es bei den 50- bis 69-Jährigen bereits 74 Prozent. Dasselbe Bild zeichnet

sich auch beim Haushaltseinkommen: Je geringer das Haushaltseinkommen ist, desto weniger möchte man denselben Lebensstandard im Alter geniessen (Abbildung 26).

Eine besonders hohe Zustimmung weisen auch die Wohneigentümer/-innen (77 Prozent), die Vollzeitangestellten (74 Prozent) sowie Personen mit einer Tertiärausbildung (78 Prozent) auf. Diese Faktoren korrelieren eng mit dem Haushaltseinkommen. Dies deutet darauf hin, dass Personen mit einem geringeren Einkommen eine Verbesserung des Lebensstandards anstreben.

Abbildung 26
LEBENSSTANDARD IM ALTER

Statement: «Wenn ich pensioniert bin, möchte ich den gleichen Lebensstandard haben wie heute.»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.

GENÜGEND GELD IM ALTER

Jede/r Zweite macht sich Sorgen, ob sie/er genügend Geld im Alter hat.

52 Prozent der befragten Personen sorgen sich darum, ob sie im Alter genügend Geld haben werden (Abbildung 27). Sie möchten somit denselben Lebensstandard wie heute haben, sind sich aber unsicher, ob sie es auch erreichen können.

Die Zustimmungswerte sind bei den Frauen höher als bei den Männern (56 vs. 49 Prozent). Auch Personen mit einem tieferen Einkommen von CHF 4'000 von Monat machen sich mehr Sorgen als Personen mit einem Einkommen über CHF 15'000 (54 Prozent vs. 36 Prozent).

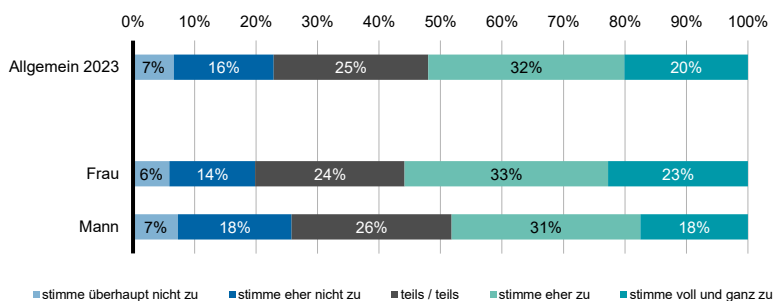
Bei den Altersgruppen nehmen die Zustimmungswerte von den 18- bis 29-Jährigen (51 Prozent) bis zu den 50- bis 59-Jährigen (58 Prozent) zu. Danach gibt es einen Rückgang auf 35 Prozent bei den 60- bis 69-Jährigen. Dieser lässt sich weitestgehend mit den

Pensionierten erklären, welche ebenfalls einen tieferen Zustimmungswert von 38 Prozent aufweisen. Ist der Ruhestand somit eingetreten, sind die Einkommens-/Ausgabenvariablen weitestgehend bekannt, nehmen auch die Unsicherheiten und damit wohl auch die Sorgen ab. Die Sorgen der jüngeren Generationen sind aber nicht unbegründet. Heutige Entwicklungen (u.a. Rentenreformen, Geburtenrückgang) lassen darauf schliessen, dass der Druck, genügend Geld im Alter zu haben, weiter zunehmen wird.

Im gesamteuropäischen Vergleich liegt die Schweiz mit dem Zustimmungswert von 53 Prozent unter dem europäischen Durchschnitt, der bei einem Zustimmungswert von 61 Prozent liegt. Eine tiefere Besorgnisrate weist nur die Niederlande mit einem Wert von 40 Prozent auf. Die Bevölkerung von Österreich (56 Prozent) sowie Deutschland (58 Prozent) machen sich (geringfügig) mehr Sorgen als die Schweizerinnen und Schweizer. Spanien belegt mit einer Zustimmungsrate von 69 Prozent den letzten Platz (ING, 2019).

Abbildung 27
GENÜGEND GELD IM ALTER

Statement: «Ich Sorge mich darum, ob ich im Alter genügend Geld haben werde.»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.



KAPITEL V: SPARVERHALTEN

ANTEIL SPARER/-INNEN

Über 80 Prozent der Schweizer Bevölkerung spart. Die Anzahl Sparer hat sich seit 2018 auch kaum verändert. Es zeigt sich, dass insbesondere jüngere Personen sowie Personen mit einer Vollzeitbeschäftigung sparen.

81 Prozent aller befragten Teilnehmerinnen und Teilnehmer geben an, dass sie zurzeit sparen. 19 Prozent sparen zurzeit nicht. Dieser Anteil hat sich seit der Befragung 2018 auch nicht verändert (Abbildung 28).

Das Sparen ist besonders bei der jüngeren Generation verbreitet. Während bei den 18- bis 29-Jährigen 91 Prozent sparen, sind es bei den 60- bis 69-Jährigen nur noch 69 Prozent (Abbildung 29). Entsprechend sparen auch nur 53 Prozent der Pensionierten,

während es bei den Vollzeitangestellten noch 89 Prozent sind. Das Einkommen hat somit einen merklichen Einfluss auf das Sparverhalten: Bei einem Haushaltseinkommen bis CHF 9'000 geben 76 Prozent an, dass sie sparen. Bei einem Haushaltseinkommen über CHF 9'001 sparen 93 Prozent der befragten Personen.

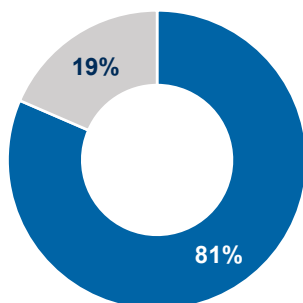
Neben dem Einkommen spielen aber auch die Ausgaben eine Rolle für das Sparverhalten. Wohnen die Personen mietfrei bei Eltern/Verwandten/Bekanntem, können noch 90 Prozent sparen (Abbildung 30). Dagegen können nur 79 Prozent der befragten Mieterinnen und Mieter sparen.

Die Ergebnisse entsprechen somit auch der Lebenszyklushypothese. Diese besagt, dass mit dem Eintreten des Ruhestands die Entsparphase eintritt.

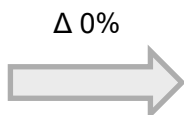
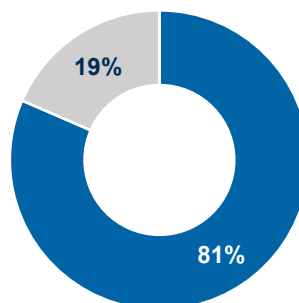
Abbildung 28
SPARVERHALTEN

Frage: «Sparen Sie zurzeit?»
Antwortmöglichkeiten: «Ja, ich spare.» / «Nein, ich spare nicht.»

SPARVERHALTEN 2018



SPARVERHALTEN 2023

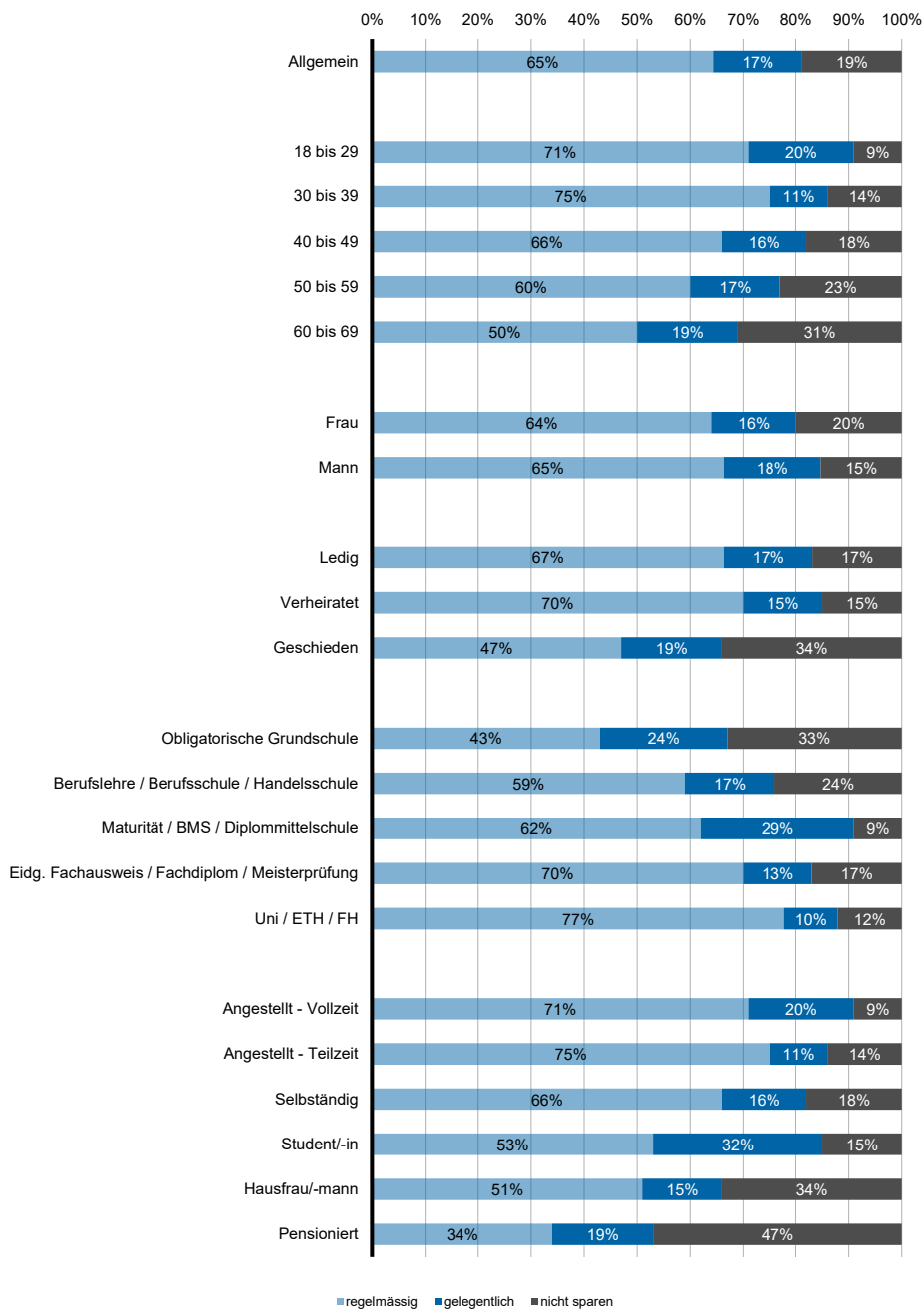


■ Ja, ich spare.
■ Nein, ich spare nicht.

Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.

Abbildung 29
SPARVERHALTEN – NACH SOZIODEMOGRAFISCHEN KRITERIEN (1/2)

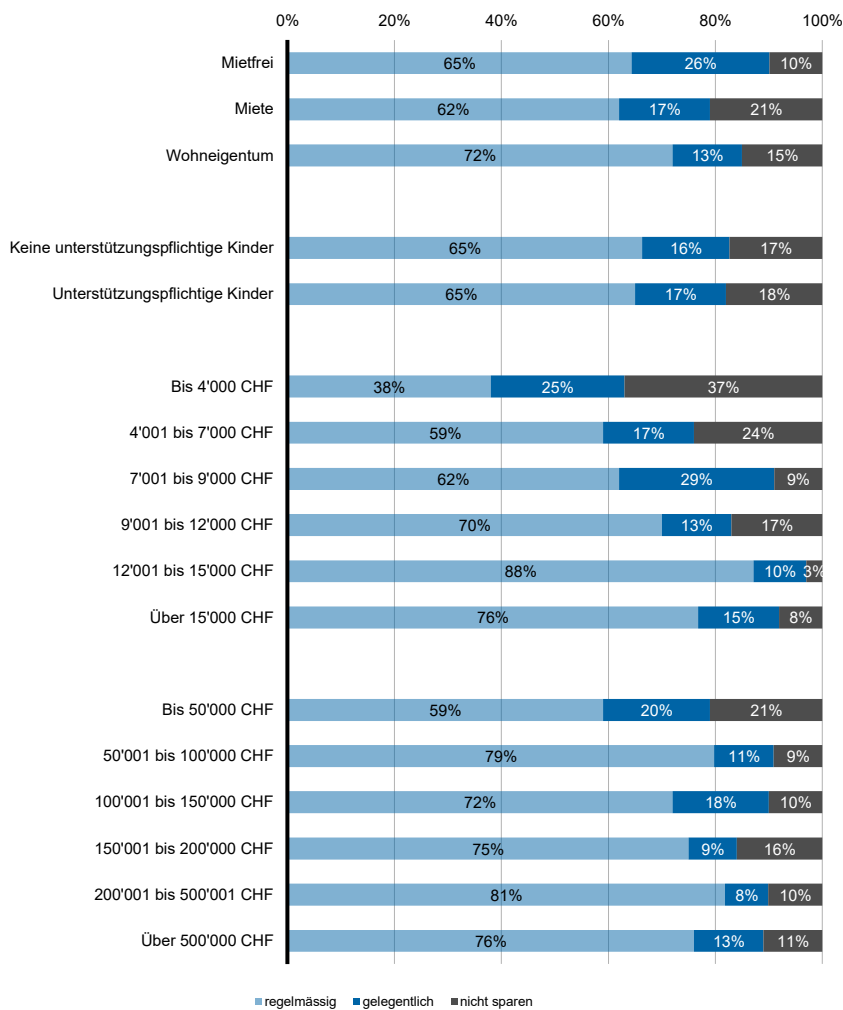
Frage I: «Sparen Sie zurzeit?»
 Antwortmöglichkeiten: «Ja, ich spare.» / «Nein, ich spare nicht.»
 Frage II: «Wie oft sparen Sie einen Teil Ihres verfügbaren Einkommens?»
 Antwortmöglichkeiten: «regelmässig» / «gelegentlich»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.

Abbildung 30
SPARVERHALTEN – NACH SOZIODEMOGRAFISCHEN KRITERIEN (2/2)

Frage I: «Sparen Sie zurzeit?»
 Antwortmöglichkeiten: «Ja, ich spare.» / «Nein, ich spare nicht.»
 Frage II: «Wie oft sparen Sie einen Teil Ihres verfügbaren Einkommens?»
 Antwortmöglichkeiten: «regelmässig» / «gelegentlich»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.

SPARZIELE

71 Prozent der befragten Sparerinnen und Sparer legen für das Sparziel «Sicherheit/Freiheit» Geld zur Seite. An zweiter Stelle folgt das Sparziel «Ferien» und an dritter Stelle die Altersvorsorge. Das Sicherheitssparen hat somit im Vergleich zu 2018 an Bedeutung gewonnen.

Rund 3 von 4 Personen sparen für «Sicherheit/Freiheit» (Abbildung 31). Dieses Sparziel gewinnt auch zunehmend an Bedeutung: Während im Jahr 2018 noch 62 Prozent dafür sparten, sind es heute 9 Prozent mehr. Es zeigt sich auch, dass dieses Sparziel insbesondere bei der jüngeren Generation beliebt ist. 74 Prozent der 18- bis 29-Jährigen sparen für Sicherheit/Freiheit. Bei den 60- bis 69-Jährigen sind es noch 67 Prozent (Tabelle 16).

Bei der weiteren Rangfolge der Sparziele zeigen sich nur wenige Veränderungen zu 2018. Es sind weiterhin die Sparziele «Ferien» und «Altersvorsorge» beliebt. Das Sparziel «Altersvorsorge» ist besonders bei den 40- bis 59-Jährigen verbreitet (62 Prozent), während nur 39 Prozent der 18- bis 29-Jährigen dafür sparen. Im Gegensatz zu 2018 sparen aber 11 Prozent mehr für die Altersvorsorge.

Die höchste Zunahme zu 2018 weist jedoch das Sparziel «Anlegen» auf. Die Zahl hat sich von 12 Prozent (2018) auf 24 Prozent (2023) verdoppelt. Es zeigt sich, dass insbesondere folgende Personen vermehrt für Anlagen sparen (d.h. sparen, um investieren zu können):

- **Einkommen:** Je höher das Einkommen, desto eher wird für Anlagen gespart (bis CHF 4'000: 12 Prozent; über CHF 15'000: 41 Prozent).



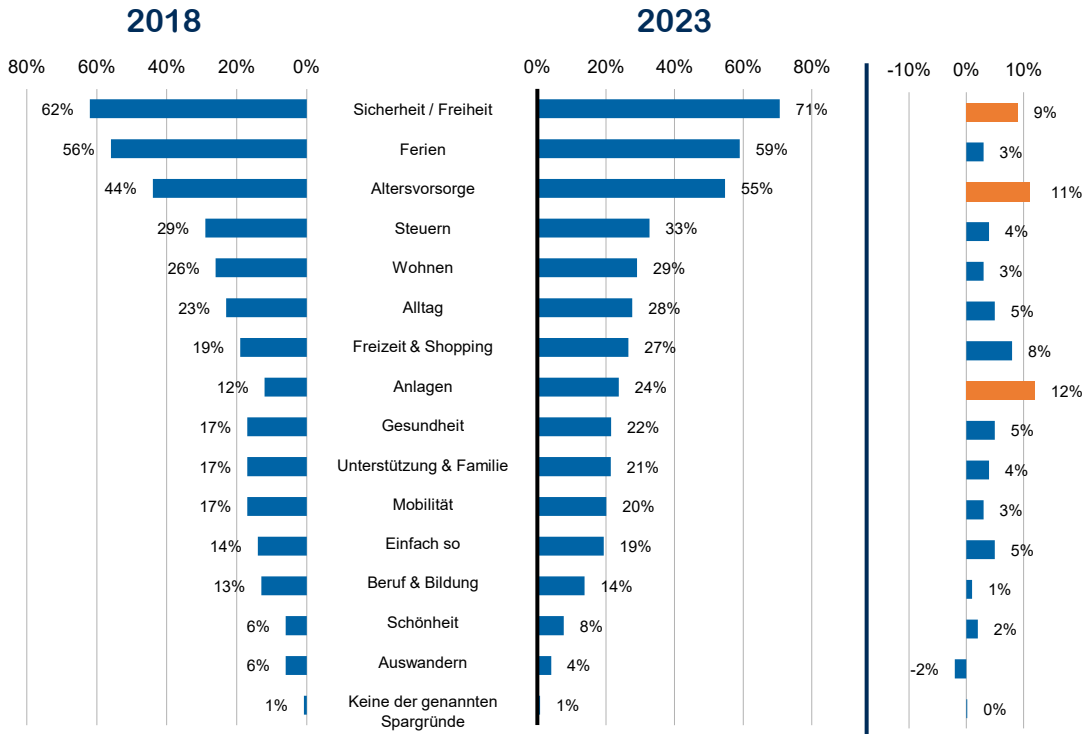
- **Vermögen:** Je höher das Vermögen, desto eher wird für Anlagen gespart (bis CHF 50'000: 17 Prozent; über CHF 500'000: 41 Prozent).
- **Bildungsstufe:** Je höher die Bildungsstufe, desto eher wird für Anlagen gespart (Obligatorischer Schulabschluss: 9 Prozent; Uni-/ETH-/FH-Abschluss: 39 Prozent).
- **Geschlecht:** Männer sparen eher für Anlagen als Frauen (16 Prozent vs. 32 Prozent).

Eine Abnahme zu 2018 weist nur das Sparziel «Auswandern» auf. Dieses hat um 2 Prozent auf 4 Prozent abgenommen. Alle weiteren Sparziele haben eine positive Entwicklung seit 2018 erlebt.

Im Allgemeinen zeigt sich somit auch, dass die Anzahl Sparziele zugenommen haben: Im Jahr 2018 hatte eine Sparerin bzw. ein Sparer durchschnittlich 3.6 Sparziele. Im Jahr 2023 sind es durchschnittlich 4.3 Sparziele. Hinsichtlich der Altersverteilung zeigt sich, dass die 18- bis 29-Jährigen mit einem Durchschnittswert von 4.8 Sparzielen die meisten Sparziele pro Kopf aufweisen. Die durchschnittliche Anzahl Sparziele nimmt danach jedoch mit zunehmendem Alter ab. Die älteste befragte Generation spart noch für durchschnittlich 3.7 Sparziele.

Abbildung 31
SPARZIELE

Frage: «Menschen sparen aus unterschiedlichen Gründen. Wofür sparen Sie? Für... (Mehrere Antworten sind möglich.)»



Diese Frage haben alle Sparerinnen und Sparer (n = 859) beantwortet.

Tabelle 16

SPARZIELE PRO ALTERSGRUPPE	18 bis 29 (n = 196)	30 bis 39 (n = 190)	40 bis 49 (n = 175)	50 bis 59 (n = 177)	60 bis 69 (n = 121)
Anteil Sparer	91%	86%	82%	77%	69%
Ø Anzahl Sparziele	4.8	4.5	4.5	3.8	3.7
Sicherheit/Freiheit	74%	74%	68%	69%	67%
Ferien	63%	58%	58%	55%	60%
Altersvorsorge	39%	56%	62%	62%	55%
Steuern	34%	28%	41%	30%	30%
Wohnen	38%	39%	31%	18%	13%
Alltag	31%	29%	27%	24%	26%
Freizeit & Shopping	37%	25%	25%	21%	21%
Anlagen	25%	33%	25%	16%	17%
Gesundheit	22%	20%	18%	26%	21%
Unterstützung & Familie	18%	26%	31%	18%	12%
Mobilität	28%	19%	19%	16%	17%
Einfach so	23%	23%	21%	11%	17%
Beruf & Bildung	32%	13%	12%	6%	1%
Schönheit	11%	7%	7%	5%	7%
Auswandern	2%	5%	7%	5%	2%
Keine der genannten Spargründe	1%	1%	0%	2%	2%

SPARZIEL «WOHNEN»

Der Erwerb von Wohneigentum ist innerhalb des Sparcluster «Wohnen» mit 16 Prozent das wichtigste Sparziel. Für Wohneigentum wird insbesondere mittels eines herkömmlichen Privat-/Sparkontos (88 Prozent) oder eines Vorsorgekontos (59 Prozent) gespart.

Rund 29 Prozent der befragten Sparerinnen und Sparer im Jahr 2023 sparen für «Wohnen» (Abbildung 32). Diese Personen wurden danach befragt, für welches Wohn-Sparziel sie explizit sparen. An erster Stelle liegt der «Erwerb von Wohneigentum» mit 16 Prozent (von der totalen Anzahl der Sparerinnen und

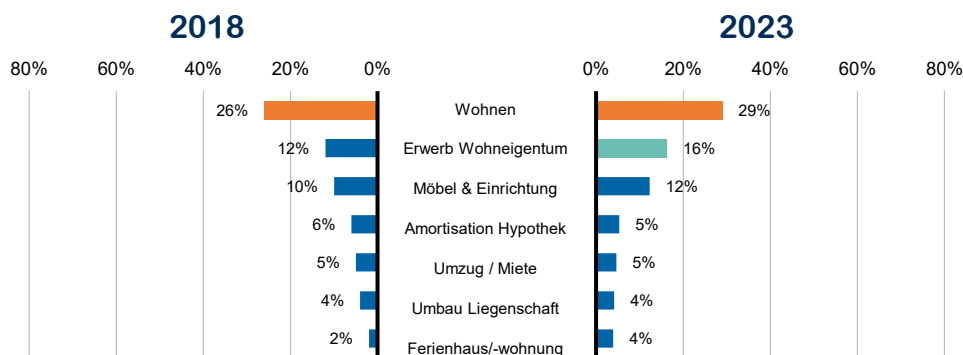
Sparer, n = 859). An zweiter Stelle liegen die Möbel & Einrichtungen (12 Prozent).

Für den Erwerb von Wohneigentum wird von rund 90 Prozent mittels eines einfachen Privat-/Sparkontos gespart. In der heutigen Zeit ist aber fraglich, ob dies die schnellste Variante ist, um das Sparziel zu erreichen. Der Autor Robert G. Allen meint dazu: «Wie viele Millionäre kennen Sie, die mittels eines Sparkontos reich geworden sind? Mehr muss ich dazu nicht sagen.» Es muss jedoch angemerkt werden, dass nur 23 Prozent der 140 befragten Personen, die für Wohneigentum sparen, exklusiv auf das Privat-/Sparkonto setzen. Die weiteren 77 Prozent kombinieren die Sparmöglichkeiten.

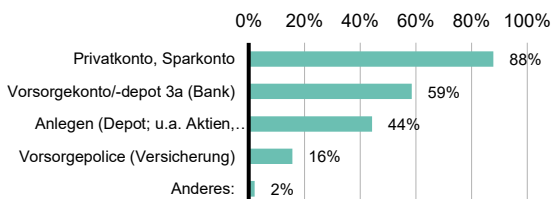
Abbildung 32
SPARZIEL «WOHNEN»

Fragen:

- «Sie haben angegeben, dass Sie für "Wohnen" sparen. Für was sparen Sie genau?»
- «Sie haben angegeben, dass Sie für Wohneigentum sparen. Wie sparen Sie für Wohneigentum? Mehrere Antworten sind möglich.»



Sparformen für Wohneigentum (2023)



Diese Anzahl Nennungen bei den Sparzielen bezieht sich im Jahr 2023 auf die totalen Sparer/-innen (n = 859). Die Frage zu den Sparformen wurde nur denjenigen gestellt, die auch für den Erwerb von Wohneigentum sparen (n = 140).

PRIORISIERUNG SPARZIELE

Die Sparziele «Sicherheit/Freiheit» sowie «Altersvorsorge» sind Sparziele, die eine hohe Priorität geniessen. Auf diese Sicherheitssparziele möchte man auch im Notfall nicht verzichten.

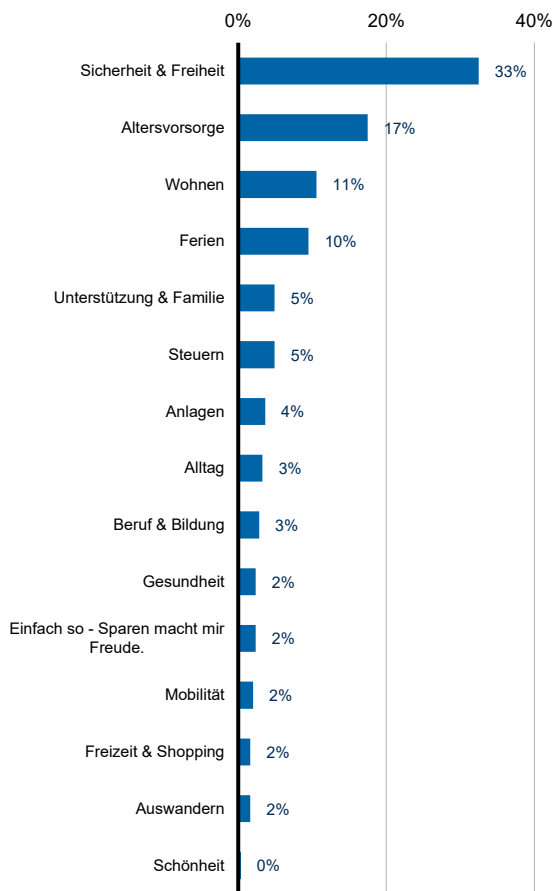
Von den befragten Sparerinnen und Sparern haben 85 Personen nur ein Sparziel ausgewählt. Sie haben damit bereits ihre Prioritäten offengelegt, und keine weitere Priorisierung ist notwendig. 28 Prozent der 85 Personen, welche nur ein Sparziel nennen, sparen für Sicherheit/Freiheit. 19 Prozent sparen für die Altersvorsorge und 9 Prozent für Ferien.

Die restlichen 754 Sparerinnen und Sparer haben mehr als ein Sparziel genannt. Sie mussten sich bei dieser Frage entscheiden, welches Sparziel die höchste Priorität hat. Während 34 Prozent das Sparziel «Sicherheit/Freiheit» nennen, wird die Altersvorsorge 18 Prozent genannt. Die beiden Sparziele «Ferien» und «Wohnen» folgen an dritter Stelle mit je 10 Prozent.

Werden nun die total 852 Sparerinnen und Sparer mit einem Sparziel zusammengefasst, zeigt sich die hohe Bedeutung des Sicherheitssparens in der Schweiz (Abbildung 33). So möchte rund jeder dritte Sparer bzw. jede dritte Sparerin nicht auf das Sparziel «Sicherheit/Freiheit» verzichten. Wird die Altersvorsorge mit dem genannten Sicherheitssparziel zusammengefasst so würde sogar jede/r Zweite nicht auf das Sicherheitssparen verzichten wollen. Die befragten Personen sind somit eher bereit bei aktuellen «Konsumzielen» Abstriche zu machen, wobei dies bei «Wohnen» und «Ferien» am wenigsten der Fall ist.

Abbildung 33
PRIORISIERUNG SPARZIELE

Frage: «Nehmen Sie an, dass Sie zurzeit nur für einen der genannten Spargründe Geld zurücklegen können. Wofür würden Sie weiterhin sparen?»



Diese Frage haben die Sparerinnen und Sparer (n = 859) beantwortet, wobei sich das totale Sample der Frage auf 852 Sparerinnen und Sparer beläuft. Die sieben Personen, welche «andere Sparziele» angewählt haben, wurden von der vorliegenden Auswertung exkludiert.

SPARDAUER

Die Sparziele können in der Regel in kurz-, mittel- und langfristige Sparziele unterschieden werden. Im Gegensatz zu 2018 wird jedoch auch vermehrt für Sparziele gespart, bis etwas Bestimmtes passiert. Dies deutet auch auf eine Zunahme des «Vorsichts-/Sicherheitssparens» hin.

Die typischen Sparziele mit einem kurzfristigen Sparhorizont sind beispielsweise Steuern (82 Prozent), Schönheit (71 Prozent) und Ferien (62 Prozent; Abbildung 34). Weitere Sparziele wie beispielsweise «Beruf & Bildung» oder «Mobilität» zeigen zwar ebenfalls Ausprägungen eines kurzfristigen Sparziels, jedoch ist auch die mittelfristige Spardauer verbreitet. So möchte rund ein Drittel derjenigen mit diesen

Sparzielen dieses mittelfristig erreichen.

Weitere Sparziele wie «Familie & Unterstützung» oder «Wohnen» sind sowohl kurz-, mittel- als auch langfristig. Das Sparziel «Wohnen» wird auf Seite 69 genauer analysiert. Es zeigt sich, dass die Sparmotive innerhalb dieser Cluster unterschiedlich ausgestaltet sind.

Langfristige Ziele sind das Anlegen (44 Prozent) oder auch die Altersvorsorge, welche von 68 Prozent als langfristig bezeichnet wird. Das Sparziel «Sicherheit/Freiheit» ist dagegen eher Vorsichtssparen: Es wird gespart, bis etwas Bestimmtes passiert. Diese Spardauer «sobald etwas Bestimmtes passiert» hat allgemein seit 2018 zugenommen (Abbildung 35).

Abbildung 34
SPARDAUER

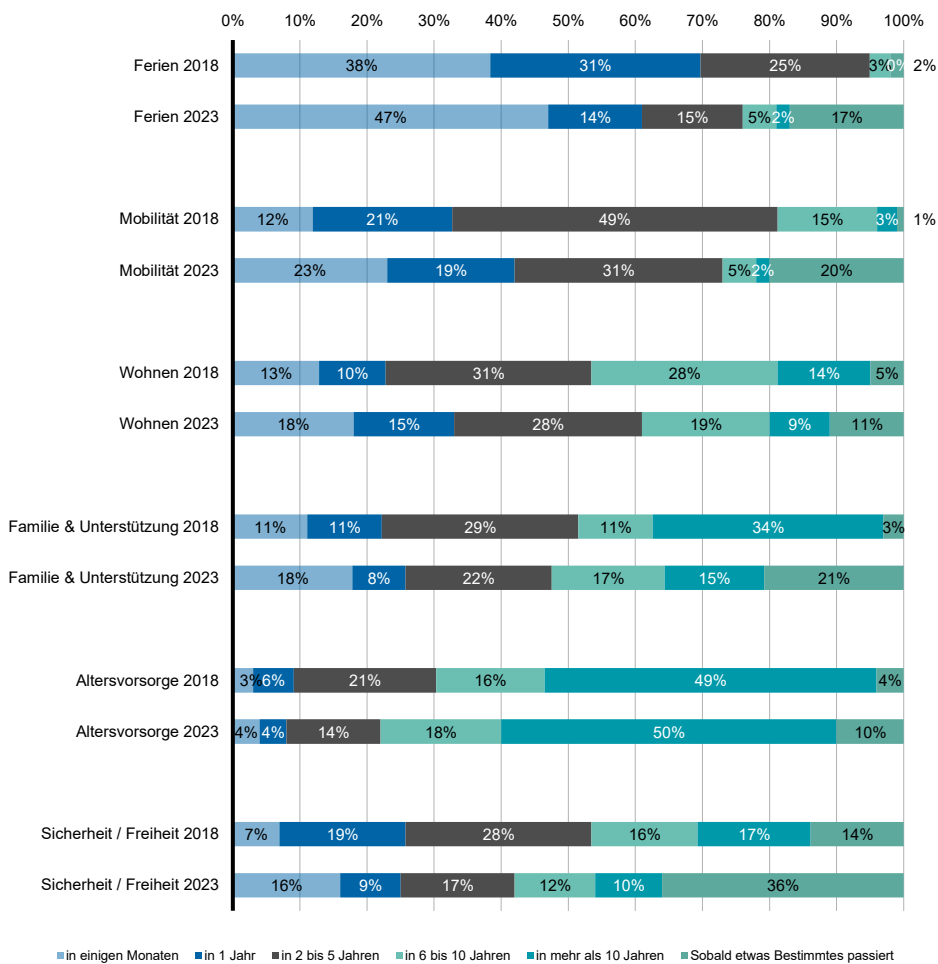
Frage: «Wann möchten Sie Ihr Sparziel erreicht haben?»

	Kurzfristig (bis in 1 Jahr)	Mittelfristig (in 2 bis 5 Jahren)	Langfristig (in mehr als 6 Jahren)	Sobald etwas Bestimmtes passiert	Anzahl
Steuern	82%	4%	2%	12%	281
Schönheit	71%	2%	2%	26%	66
Ferien	62%	15%	7%	17%	507
Alltag	60%	5%	3%	32%	238
Freizeit	59%	10%	2%	29%	228
Gesundheit	50%	5%	5%	39%	185
Beruf & Bildung	44%	33%	12%	11%	118
Mobilität	42%	31%	8%	20%	173
Unterstützung & Familie	26%	22%	32%	21%	184
Wohnen	33%	28%	28%	11%	
Auswandern	20%	34%	31%	14%	35
Anlagen	22%	22%	44%	13%	204
Altersvorsorge	8%	14%	68%	10%	470
Einfach so	28%	8%	18%	46%	166
Frei-/Sicherheit	25%	17%	22%	36%	

Diese Frage wurde nur den jeweiligen Personen gestellt, die auch das entsprechende Sparziel ausgewiesen haben.

Abbildung 35
SPARDAUER – VERGLEICH 2018 VS. 2023

Frage: «Wann möchten Sie Ihr Sparziel erreicht haben?»



Im Jahr 2018 wurden die Spardauer für die folgende Anzahl abgefragt: Ferien (n = 232), Mobilität (n = 150), Wohnen (n = 197), Familie & Unterstützung (n = 35), Altersvorsorge (n = 89) und Sicherheit/Freiheit (n = 58).

SPARFORM

65 Prozent der befragten Sparerinnen und Sparer nutzen ein allgemeines Sparkonto für ihre Ersparnisse. An zweiter Stelle folgt mit 56 Prozent die 3. Säule als Sparinstrument. Dieses hat seit der letzten Erhebung im Jahr 2018 auch an Bedeutung gewonnen.

In der Befragung von 2023 wurden zwei Optionen ergänzt. Rund ein Viertel nannten die Anlagen (25 Prozent; Abbildung 36) als Sparinstrument. 24 Prozent der Befragten lassen die Ersparnisse aber auch einfach auf ihrem Privatkonto. Aufgrund der langen Tiefzinsphase überrascht dies nicht. Das Sparkonto wies meist keinen höheren Zins als das Privatkonto auf, womit wenig Anreiz bestand, das Geld entsprechend auf ein Sparkonto zu übertragen. Mit der Erhöhung der Sparzinsen könnte dieser Anteil allenfalls zurückgehen.

Das allgemeine Sparkonto ist weiterhin sehr beliebt,

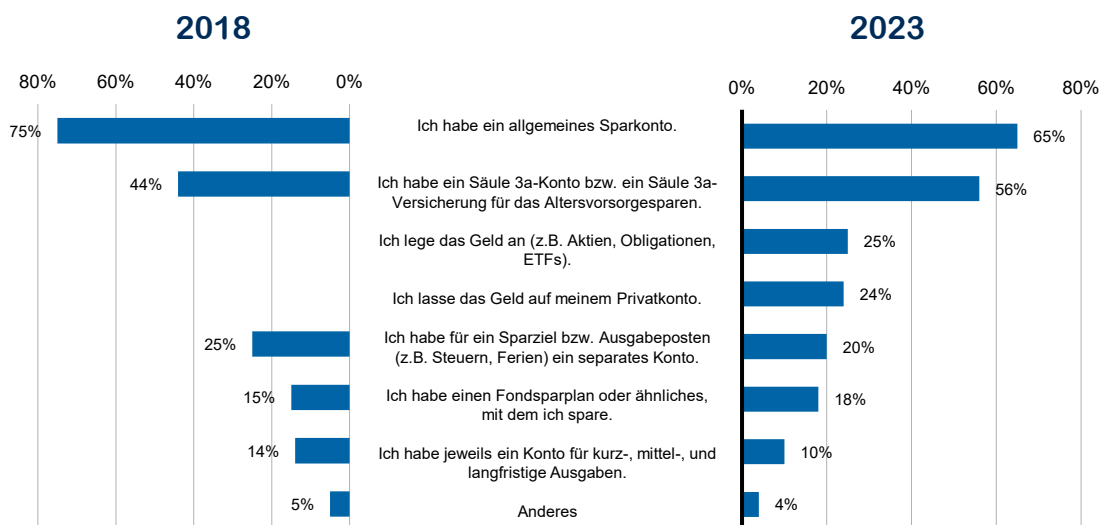
auch wenn eine Abnahme seit 2018 erkennbar ist. Heutzutage nutzen aber 65 Prozent das allgemeine Sparkonto als Sparinstrument.

Rund jede zweite Person spart auch mittels der Säule 3a. Die jüngere Generation der 18- bis 29-Jährigen weist jedoch einen tieferen Wert von 42 Prozent auf, während 65 Prozent der 40- bis 59-Jährigen die Säule 3a als Sparform nutzen.

Aus verhaltensökonomischer Optik ist bekannt, dass Menschen ihre Ausgaben in mentale Konten unterteilen («Mental Accounting»). Die Aufteilung nach Sparzielen bzw. nach der Fristigkeit der Ausgaben könnte deshalb hilfreich sein, die entsprechenden Ausgaben nicht nur mental zu kategorisieren – und das Sparziel entsprechend einfacher zu erreichen. Die beiden Sparformen werden jedoch nur zu 20 Prozent bzw. 10 Prozent genannt. Dies kann aber auch positiv sein: Wird eine Ausgabe nicht explizit beschriftet, kann dies zu mehr Flexibilität bei den Ausgaben verhelfen.

Abbildung 36
SPARFORM

Frage: «Wie sparen Sie? Mehrfachnennungen sind möglich.»



Diese Frage haben alle Sparerinnen und Sparer (n = 817 im Jahr 2018; n = 859 im Jahr 2023) beantwortet.

VORSORGE FÜR RUHESTAND

Das beliebteste Vorsorgeinstrument für den Ruhestand ist das Säule-3a-Konto/-Depot. Mit Kontoersparnissen bzw. Bargeld spart auch fast jede zweite Schweizerin bzw. jeder zweite Schweizer für den Ruhestand vor.

57 Prozent sparen mittels eines Vorsorgekontos/-depots bei der Bank für ihre Altersvorsorge (Abbildung 37). Es sind insbesondere diejenigen, die ihre Pension noch vor sich haben (59 Prozent) als diejenigen, welche bereits pensioniert sind (39 Prozent). Ein ähnlicher Effekt zeigt sich auch bei der Vorsorgepolice (25 Prozent), wo ein Viertel der Nicht-Pensionierten dafür spart, während es bei den Pensionierten 18 Prozent sind. Dies entspricht der Praxis, da die Säule 3a spätestens fünf Jahre nach der Pensionierung aufgelöst werden muss.

Weiterhin beliebt sind auch die Kontoersparnisse/das Bargeld: Fast jede/r zweite Schweizerin bzw. Schweizer sorgt damit für das Alter vor. 20 Prozent der befragten Personen nennen auch den Kauf des selbstbewohnten Wohneigentums als Vorsorge für das Alter. Werden nur die Wohneigentümer/-innen betrachtet, nennen das selbstbewohnte Wohneigentum sogar 56 Prozent (gegenüber 4 Prozent der Mieter/-innen). Ebenfalls zeigt sich, dass die Wohneigentümer/-innen auch vermehrt mittels Vorsorgekonto 3a für das Alter sparen (72 Prozent vs.

53 Prozent bei den Mietern/-innen). Dies könnte daran liegen, dass die Wohneigentümer/-innen oftmals verpflichtet sind, indirekte Amortisationen in die Säule 3a zu tätigen – und damit neben der Rückzahlung der Hypothek auch das Altersvorsorgesparen in Verbindung bringen.

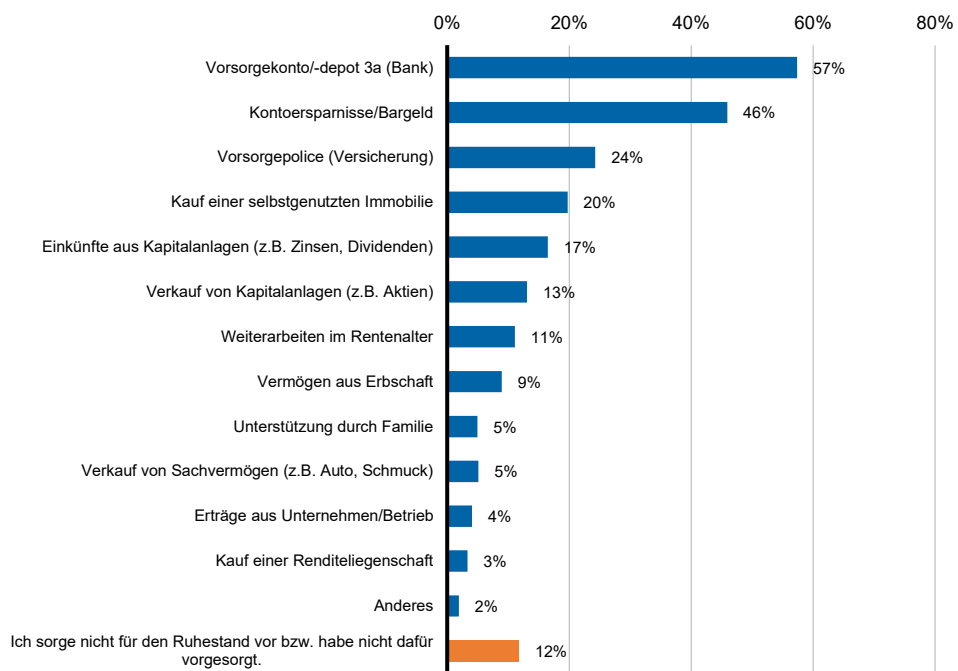
Nur 3 Prozent der Wohneigentümer/-innen sorgen nicht für das Alter vor bzw. haben dafür vorgesorgt. Die 18- bis 29-Jährigen scheuen die Altersvorsorge dagegen am ehesten: 22 Prozent sorgen nicht für das Alter vor.

Auch 37 Prozent der Studierenden verneinen eine Vorsorge für den Ruhestand. In den frühen Lebensphasen kann eine Vorsorge schwierig umzusetzen sein (u.a. geringer Lohn). Andererseits ist aus verhaltensökonomischer Perspektive bekannt, dass der langfristige Horizont sowie die Unsicherheiten das Altersvorsorgesparen für die jüngere Generation erschweren.

Weitere Unterschiede zeigen sich auch beim Geschlecht sowie beim Zivilstand. 14 Prozent der Frauen sorgen nicht für das Alter vor, bei den Männern sind es nur 9 Prozent. 18 Prozent der ledigen Personen und 15 Prozent der Verwitweten können bzw. wollen nicht für das Alter vorsorgen, bei den Verheirateten sind es nur 5 Prozent.

Abbildung 37 VORSORGE FÜR RUHESTAND

Frage: «Wie sorgen Sie (neben der 1. und 2. Säule) für Ihren Ruhestand vor bzw. wie haben Sie (neben der 1. und 2. Säule) für Ihren Ruhestand vorgesorgt? Mehrfachnennungen sind möglich.»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.

FINANZIELLE SICHERHEIT

Finanzielle Sicherheit bedeutet für die befragten Personen insbesondere, dass sie nicht von anderen abhängig sind (70 Prozent) und dass sie keine Schulden haben (62 Prozent).

Das Sparziel «Sicherheit/Freiheit» hat eine hohe Bedeutung für das Sparverhalten. Um dieses Konstrukt genauer zu definieren, wurde deshalb auch abgefragt, was finanzielle Sicherheit bedeutet. Finanzielle Sicherheit bedeutet in erster Linie unabhängig zu sein (70 Prozent; Abbildung 38). Für 62 Prozent der Befragten bedeutet die finanzielle Sicherheit auch, dass sie keine Schulden haben. Ein regelmässiger Sparprozess (39 Prozent) oder der Bezug von Sozialhilfe (43 Prozent) werden im Vergleich nur begrenzt mit der finanziellen Sicherheit in Verbindung gebracht.

Als Faustregel wird auch oft genannt, dass man mindestens drei Monatslöhne auf dem Konto als Notgroschen haben soll. In der Praxis scheint diese Regel in Zusammenhang mit der finanziellen Sicherheit nur begrenzt verbreitet zu sein. Nur gerade 19 Prozent wählen diese Aussage aus. Dennoch sagen 57 Prozent, dass sie einen gewissen Betrag auf dem Konto haben möchten, um sich finanziell sicher zu fühlen.

Wird dieser Betrag explizit abgefragt, so zeigt sich eine Spannweite von CHF 0 bis CHF 10 Millionen (n = 596). Der Median beläuft sich auf CHF 20'000. Die Grossbeträge können somit eher als Ausreisser betrachtet werden.

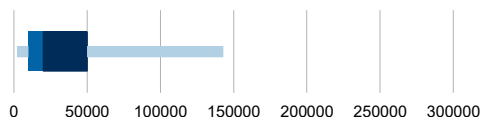
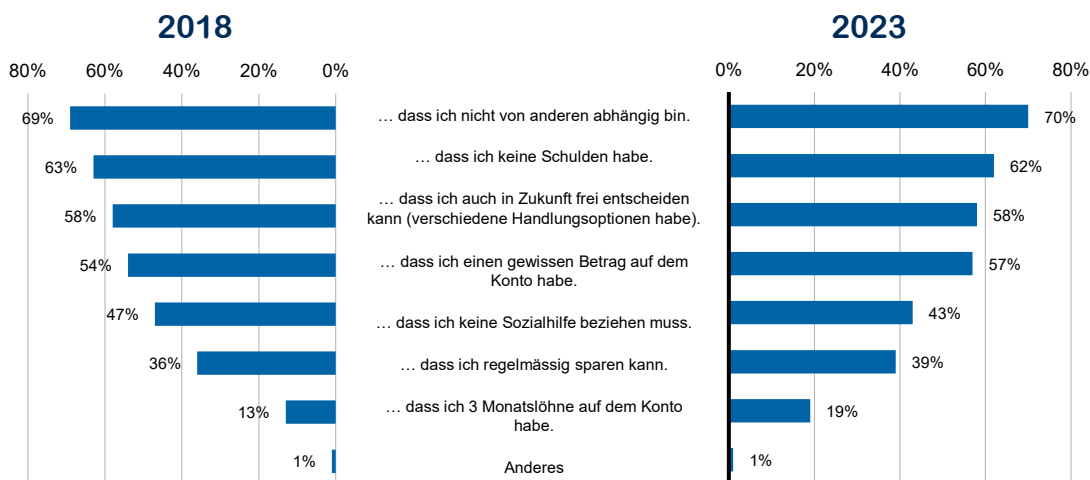


Abbildung 38
FINANZIELLE SICHERHEIT

Frage: «Finanzielle Sicherheit bedeutet für mich, ... (Mehrfachnennungen sind möglich.)»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1007 im Jahr 2018; n = 1054 im Jahr 2023) beantwortet.



Kapitel VI: Planungsverhalten

77%
der befragten Personen
planen kurzfristig

KURZFRISTIGE PLANUNG

77 Prozent der befragten Personen nehmen eine kurzfristige Planung vor. Besonders verbreitet ist die gedankliche Planung, welche von 39 Prozent genannt wird. Der kurzfristige Planungshorizont beläuft sich mehrheitlich auf den nächsten bzw. die nächsten Monate.



23 Prozent der befragten Personen nehmen keine kurzfristige Planung vor (Abbildung 39). Drei Viertel sind somit aktive, kurzfristige Planerinnen und Planer. 39 Prozent nehmen die Planung «nur» gedanklich vor, 22 Prozent nutzen das Excel und 20 Prozent schreiben die Planung von Hand. Eine App nutzen nur gerade 7 Prozent. Diese Anzahl hat sich seit 2018 jedoch um 2 Prozent erhöht. Dies könnte an der vermehrten Verbreitung von sogenannten «Personal-Finance-Apps» liegen. Die Umfragedaten zeigen aber auch, dass diese weiterhin ein Nischendasein fristen.

Hinsichtlich soziodemografischer Unterschiede beim Planungsverhalten zeigt sich, dass Frauen geringfügig mehr kurzfristig planen als Männer (24 Prozent vs. 22 Prozent). Männer nutzen für die Planung aber vermehrt digitale Hilfsmittel wie das Excel (Mann 26 Prozent vs. Frau 18 Prozent).

Die Durchführung einer kurzfristigen Planung ist auch altersabhängig: Während 86 Prozent der 18- bis 29-Jährigen planen, sind es bei den 60- bis 69-Jährigen nur noch 68 Prozent.

Ein gegensätzliches Bild zeigt sich beim Haushaltseinkommen: Nimmt das Haushaltseinkommen zu, erhöht sich die kurzfristige Planbereitschaft. Sind es 63 Prozent, die mit einem Haushaltseinkommen bis CHF 4'000 planen, sind es bei einem Einkommen von über

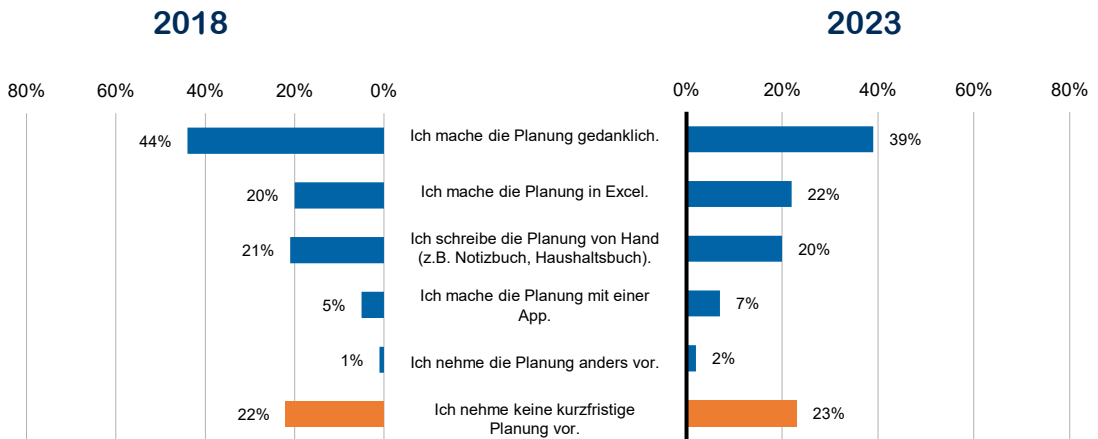
CHF 15'000 rund 80 Prozent. Dies scheint kontraintuitiv: Personen mit weniger Einkommen müssten wohl eher planen, um ihr Einkommen auch entsprechend optimal einzusetzen.

Die kurzfristige Planung wird von 33 Prozent der befragten Planerinnen und Planer für den nächsten Monat vorgenommen. 29 Prozent planen für die nächsten Monate. Die kurzfristige Planung wird nur begrenzt für die nächste Woche (6 Prozent Zustimmung) und die nächsten paar Wochen (13 Prozent Zustimmung) vorgenommen. Auch langfristige Zeithorizonte wie die Planung für das nächste Jahr wird weniger mit der kurzfristigen Planung in Verbindung gesetzt (13 Prozent Zustimmung). Im Vergleich zu 2018 ergeben sich hinsichtlich der Planungshorizonte nur geringfügige Unterschiede. Die kurzfristigen Planungshorizonte sind weitestgehend konstant geblieben.

Im Jahr 2018 wurden auch die Planungshürden befragt. 46 Prozent der Befragten (n = 219) fanden eine kurzfristige Planung nicht notwendig. 30 Prozent sahen die kurzfristige Planung als zu zeitaufwändig an und ebenfalls 30 Prozent wissen nicht, wieso sie es machen müssen.

Abbildung 39
KURZFRISTIGES PLANUNGSVERHALTEN

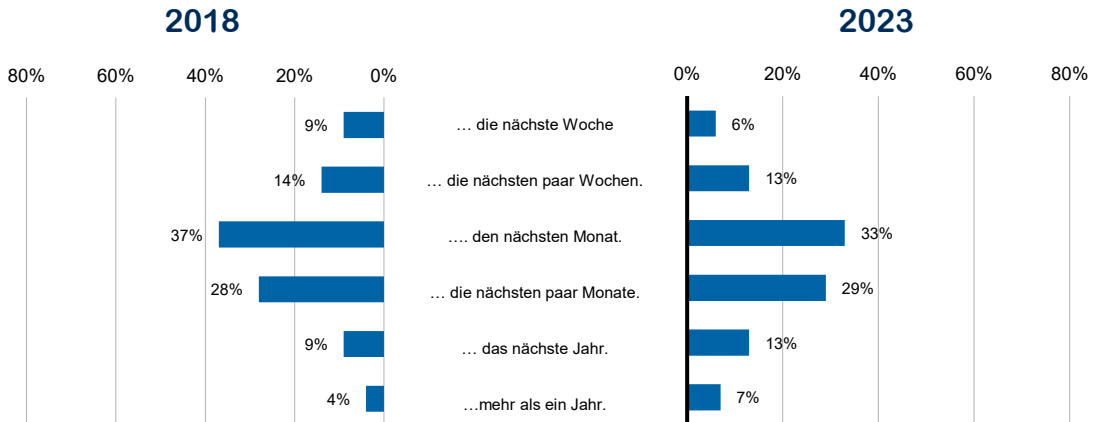
Frage: «Wie nehmen Sie die kurzfristige Planung Ihrer Finanzen (Budgetplanung) vor? Mehrfachnennungen sind möglich.»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.

Abbildung 40
KURZFRISTIGER PLANUNGSHORIZONT

Frage: «Bezüglich Ihrer kurzfristigen Planung (Budgetplanung): Was ist ihr üblicher Planungshorizont? Ich plane für...»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.

LANGFRISTIGE PLANUNG

81 Prozent der befragten Personen nehmen eine langfristige Planung vor. Die gedankliche Planung ist wiederum der Spitzenreiter mit einer Zustimmungsrate von 34 Prozent. Jede/r Vierte nimmt die Planung auch mit Excel vor. Bei der langfristigen Planung wird insbesondere für die nächsten 2 bis 5 Jahre geplant (31 Prozent).

Rund 20 Prozent nehmen keine langfristige Planung vor (Abbildung 41). Weitere 34 Prozent planen langfristig gedanklich. Mit Excel planen 25 Prozent der Befragten langfristig, zwölf Prozent planen mit einem Berater gemeinsam ihre langfristigen Finanzen. Es sind zu 2018 nur geringfügige Unterschiede zu erkennen: Eine leichte Zunahme von drei Prozent ist bei Planungen durch den Berater erkennbar. Ein Rückgang von jeweils drei Prozent ist bei der gedanklichen sowie der handschriftlichen Planung ersichtlich.

Männer planen – wie bei der kurzfristigen Planung – geringfügig mehr. So nehmen 83 Prozent eine langfristige Planung vor, während es bei den Frauen 79 Prozent sind. Hinsichtlich der Art der Planung ist Excel bei den Männern beliebter als bei den Frauen (30 Prozent vs. 21 Prozent), während umgekehrt die handschriftliche Planung bei den Frauen eher umgesetzt wird (15 Prozent vs. 19 Prozent).

Personen mit einer tertiären Ausbildung planen auch eher (88 Prozent) als Personen, welche die obligatorische Grundschule oder die Berufslehre als

höchste Bildungsstufe angegeben haben (78 Prozent bzw. 77 Prozent). Die Excel-Planung ist ebenfalls eher bei denjenigen mit einem Uni-/ETH-/FH-Abschluss verbreitet (39 Prozent vs. obligatorische Grundschule 4 Prozent).

Mit abnehmendem Haushaltseinkommen wird auch eher eine langfristige Planung vorgenommen. Während es bei denjenigen mit einem Haushaltseinkommen von CHF 4'000 noch 73 Prozent sind, sind es bei Personen mit Einkommen von CHF 9'000 bis 12'000 bereits 86 Prozent. Auch das Alter zeigt sich hierbei als Einflussfaktor: Neun von zehn Personen der 18- bis 29-Jährigen planen langfristig, während es bei den 60- bis 69-Jährigen nur noch 77 Prozent sind.

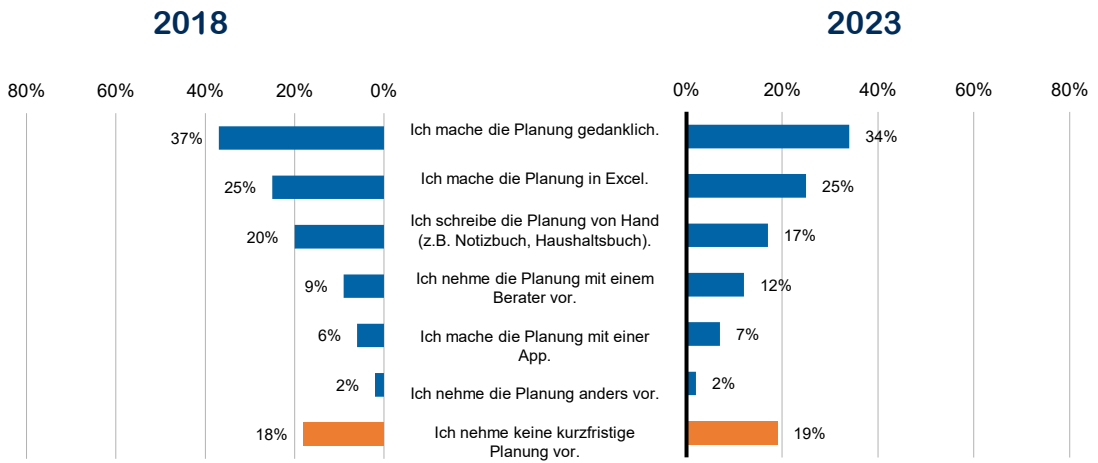
38 Prozent der befragten planen für das nächste Jahr bei der langfristigen Planung, 31 Prozent für die nächsten zwei bis fünf Jahre, 32 Prozent für mehr als sechs Jahre (Abbildung 42).

Sowohl lang- als auch kurzfristig planen 72 Prozent der befragten Personen. 9 Prozent planen nur langfristig und 5 Prozent planen nur kurzfristig.

Im Jahr 2018 fanden 34 Prozent der Nicht-Planerinnen und -Planer, dass sie nicht planen müssen. 30 Prozent empfanden die langfristige Planung als zu zeitaufwändig.

Abbildung 41
LANGFRISTIGES PLANUNGSVERHALTEN

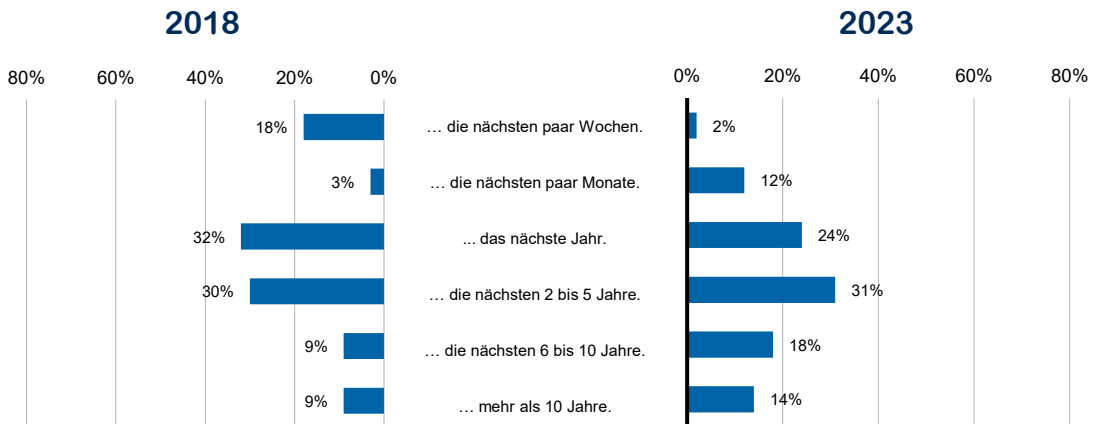
Frage: «Wie nehmen Sie die langfristige Planung Ihrer Finanzen (Finanzplanung) vor? Mehrfachnennungen sind möglich.»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.

Abbildung 42
LANGFRISTIGER PLANUNGSHORIZONT

Frage: «Bezüglich Ihrer langfristigen Planung (Finanzplanung): Was ist ihr üblicher Planungshorizont? Ich plane für...»



Diese Frage haben alle Umfrageteilnehmenden (n = 1054) beantwortet.

EINHALTUNG DER PLANUNGEN

Drei Viertel der befragten Planer/-innen vergleicht die geplanten mit den tatsächlichen Ausgaben. Fast jede/r Zweite meint, dass er seine Planung einhält.

Shefrin & Thaler (1988) meinen in ihrer «Behavioral Life-Cycle Hypothesis», dass der Entscheidungsprozess auf einer «koexistierende» und «sich widersprechenden» Präferenzstruktur basiert. Einerseits gibt es der Planer bzw. die Planerin, der/die eher rational ist und sich an der langfristigen Sicht orientiert. Andererseits existiert der Macher bzw. die Macherin, der/die eher kurzfristig und emotionaler getrieben ist (z.B. kurzfristiger Konsum). Um das langfristige Verhalten (= Planer/-in) durchzusetzen, benötigt es ein gewisses Mass an Selbstkontrolle.

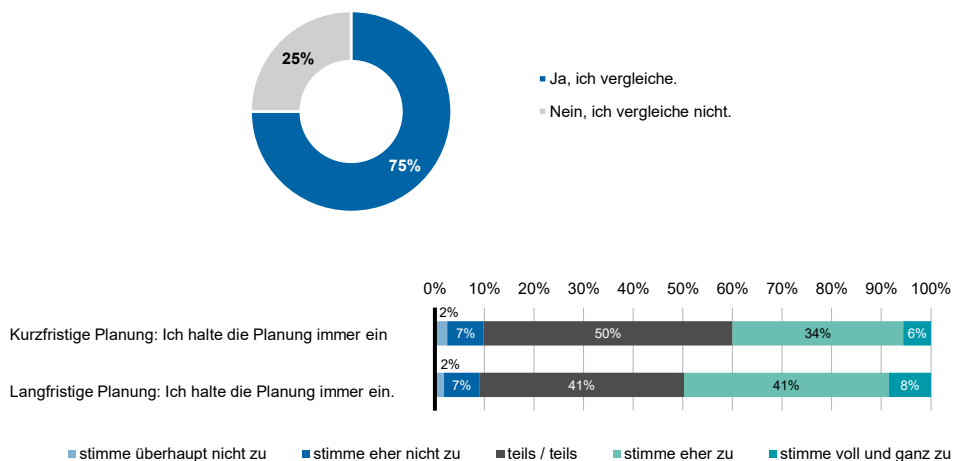
In der Praxis heisst dies, dass der Konsumverzicht oftmals schwierig umzusetzen ist (Wilke, 2010). Der Planungsprozess kann unterstützen, die Ausgaben besser im Griff zu haben. Jedoch nützt eine Planung nicht, wenn man sie nicht umsetzt. Disziplin (Willenskraft/ Selbstkontrolle) ist notwendig.

In der vorliegenden Studie zeigt sich, dass 75 Prozent ihre geplanten mit ihren tatsächlichen Ausgaben vergleichen. Sie kontrollieren somit die Umsetzung ihrer Planung. Bei der kurzfristigen Planung meinen 40 Prozent, dass sie ihre Planung immer einhalten. 9 Prozent halten sich nicht immer ein. Bezüglich der langfristigen Planung zeigt sich ein ähnliches Bild: Fast 50 Prozent halten die Planung ein, während 9 Prozent die Planung nicht einhalten.

Abbildung 43
EINHALTUNG DER PLANUNGEN

Fragen:

- «Vergleichen Sie jeweils, ob Ihre geplanten Ausgaben mit den tatsächlichen Ausgaben übereinstimmen?»
- «Inwiefern stimmen die folgenden Aussagen zu?»
 - «Kurzfristige Planung: Ich halte die Planung immer ein.»
 - «Langfristige Planung: Ich halte die Planung immer ein.»



Diese Frage haben alle Planer/-innen (n = 904) beantwortet. Die Frage zur kurzfristigen Planung haben die kurzfristigen Planer/-innen beantwortet (n = 810) und die Frage zur langfristigen Planung die langfristigen Planer/-innen (n = 850)..

PLANUNGSTHEMEN

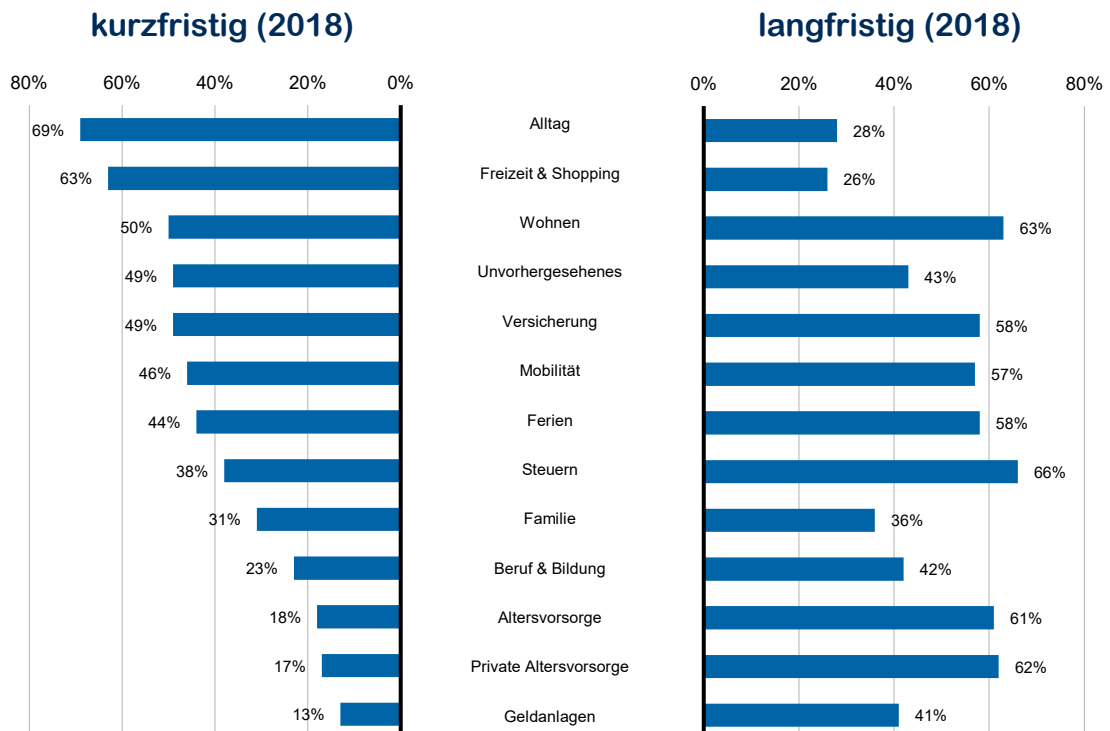
Im Jahr 2018 wurden auch die Planungsthemen befragt. Kurzfristig wird insbesondere für den Alltag geplant, langfristig für Steuern (66 Prozent), Wohnen (63 Prozent) und die private Altersvorsorge (62 Prozent).

Die Planungsthemen wurden im Jahr 2018 befragt, im Jahr 2023 wurde darauf verzichtet. Es zeigt sich, dass die kurzfristige Planung auch kurzfristige Sparziele betrifft, wie beispielsweise Alltag (69 Prozent) oder Freizeit & Shopping (63 Prozent; Abbildung 44).

Dagegen umfasst die langfristige Planung mehr als nur die langfristigen Sparziele. Zwar ist die Altersvorsorge mit 62 Prozent vertreten. Dagegen werden die Steuern – ein kurzfristiges Sparziel – eher langfristig geplant. Dies kann verschiedene Ursachen haben: Beispielsweise sind die Steuern relativ konstant und lassen sich gut auch im Voraus planen. Im Weiteren sind die langfristigen Planungshorizonte mehrheitlich ein bis fünf Jahre. Da die Steuern einmal jährlich fällig sind, könnte dies somit auch mit dem entsprechenden Planungshorizont der langfristigen Planung zusammenhängen.

Abbildung 44
PLANUNGSTHEMEN 2018

Frage: «Welche Themen berücksichtigen Sie bei der Planung? Mehrfachnennungen möglich.»



Diese Frage haben alle 786 Personen, welche eine kurzfristige Planung vornehmen, sowie 831 Personen, welche eine langfristige Planung vornehmen, beantwortet.

Kapitel VII: Fazit & Ausblick

Wer fühlt sich finanziell wohl?

Das finanzielle Wohlbefinden ist von diversen Faktoren abhängig:

- **Einkommen:** Ein Haushaltseinkommen von CHF 9'000 ist notwendig, um ein besseres finanzielles Wohlbefinden als ein durchschnittlicher Schweizer bzw. eine durchschnittliche Schweizerin zu haben.
- **Vermögen:** Ab einem Haushaltsvermögen von CHF 50'000 hat man bereits ein überdurchschnittliches finanzielles Wohlbefinden.
- **Bildung:** Je höher der Bildungsabschluss, desto höher ist das finanzielle Wohlergehen.
- **Wohnsituation:** Wohneigentümer/-innen weisen ein höheres finanzielles Wohlbefinden als Mieter/-innen auf.

Es zeigt sich, dass die genannten Faktoren auch in der Armutsgefährdung, also einer objektiven Erhebung, gespiegelt sind. So weisen diejenigen Personengruppen mit einem tieferen finanziellen Wohlbefinden auch eine höhere Armutsgefährdung auf. Einzige Ausnahme bildet die Altersklasse – bei der Armutsgefährdung wird jedoch nicht das Vermögen einberechnet (BFS, 2023c).

Die vorliegende Studie zeigt, dass die oben genannten Faktoren miteinander zusammenhängen und kaum unabhängig voneinander untersucht werden können. So ist beispielsweise das Einkommen eng mit dem Bildungsstand gekoppelt. Auch Wohneigentümer/-innen weisen im Schweizer Durchschnitt ein höheres Einkommen als Mieter/-innen auf. Das Einkommen agiert in vielerlei Hinsicht als wichtiges Bindeglied.

Die «Financial-Well-Being»-Typen unterscheiden sich auch hinsichtlich weiterer Faktoren:

- **Einstellung, Werte und Motivation:** Je höher das finanzielle Wohlbefinden, desto höher ist auch die finanzielle Zufriedenheit.
- **Wissen und Kompetenz:** Sowohl das subjektive als auch das objektive Finanzwissen steigt mit zunehmendem finanziellem Wohlbefinden an.
- **(Finanzielles) Verhalten:** Die FWB-Typen mit höherem finanziellem Wohlbefinden können eher regelmässig sparen. Sie sparen auch eher für Themen wie «Sicherheit/Freiheit» oder «Altersvorsorge», während die unteren FWB-Kategorien eher für alltägliche Sparziele sparen.

Es zeigt sich, dass Personen mit tieferem FWB-Score weniger Handlungsspielraum haben. Sie müssen sich um ihre aktuelle finanzielle Situation kümmern bzw. sorgen - und ihre finanzielle Sicherheit ins Zentrum stellen. Der Blick in die Zukunft ist für viele nur begrenzt möglich. Geld bereitet dieser Gruppe eher Sorgen - und führt wohl auch zu schlaflosen Nächten.

Die oberen FWB-Typen sind mit ihren Finanzen dagegen mehrheitlich im Reinen. Sie müssen teilweise sogar nicht mehr planen, weil es scheinbar nicht notwendig ist. Die finanzielle Sicherheit haben sie somit wohl erreicht und können sich um die finanzielle Freiheit kümmern. Das Geld verschafft ihnen mehr Handlungsoptionen.

Es gilt anzumerken, dass die vorliegenden Daten keine Rückschlüsse auf sehr vermögende Kunden zulassen. Auch existieren in der Forschung nur begrenzt Daten in diesem Bereich.

Wie kann das finanzielle Wohlbefinden gefördert werden?

Der Weg zum finanziellen Wohlbefinden benötigt Ausdauer und Disziplin. Um ein gutes finanzielles Wohlbefinden (Zustand) zu erreichen, ist ein Prozess (d.h. «Financial Wellness» oder «Financial Health») erforderlich. Eine Analogie aus dem Sport bzw. physischen Gesundheit soll dies praktisch aufzeigen, da das physische Wohlbefinden meist eher im Fokus steht (Tabelle 17; u.a. Shah, 2020). Heutzutage ist beispielsweise verbreitet, den Zuckerkonsum einzuschränken und auf die Anzahl Kalorien zu achten. Dieses Verhalten könnte auch im finanziellen Kontext gelebt werden, indem das finanzielle Budget entsprechend gemanagt wird. Ein (finanzielles) Fitnessprogramm sollte auch nicht nur kurz- sondern langfristig erfolgen, um nachhaltige Erfolge zu erzielen.

In Anlehnung an unser Framework (siehe Abbildung 3) und das «Personal Finance Ecosystem» des National Endowment for Financial Education [NEFE] (2023)

wurde ein entsprechendes Handlungsmodell entwickelt, welches nachfolgend kurz erläutert wird (Abbildung 45).

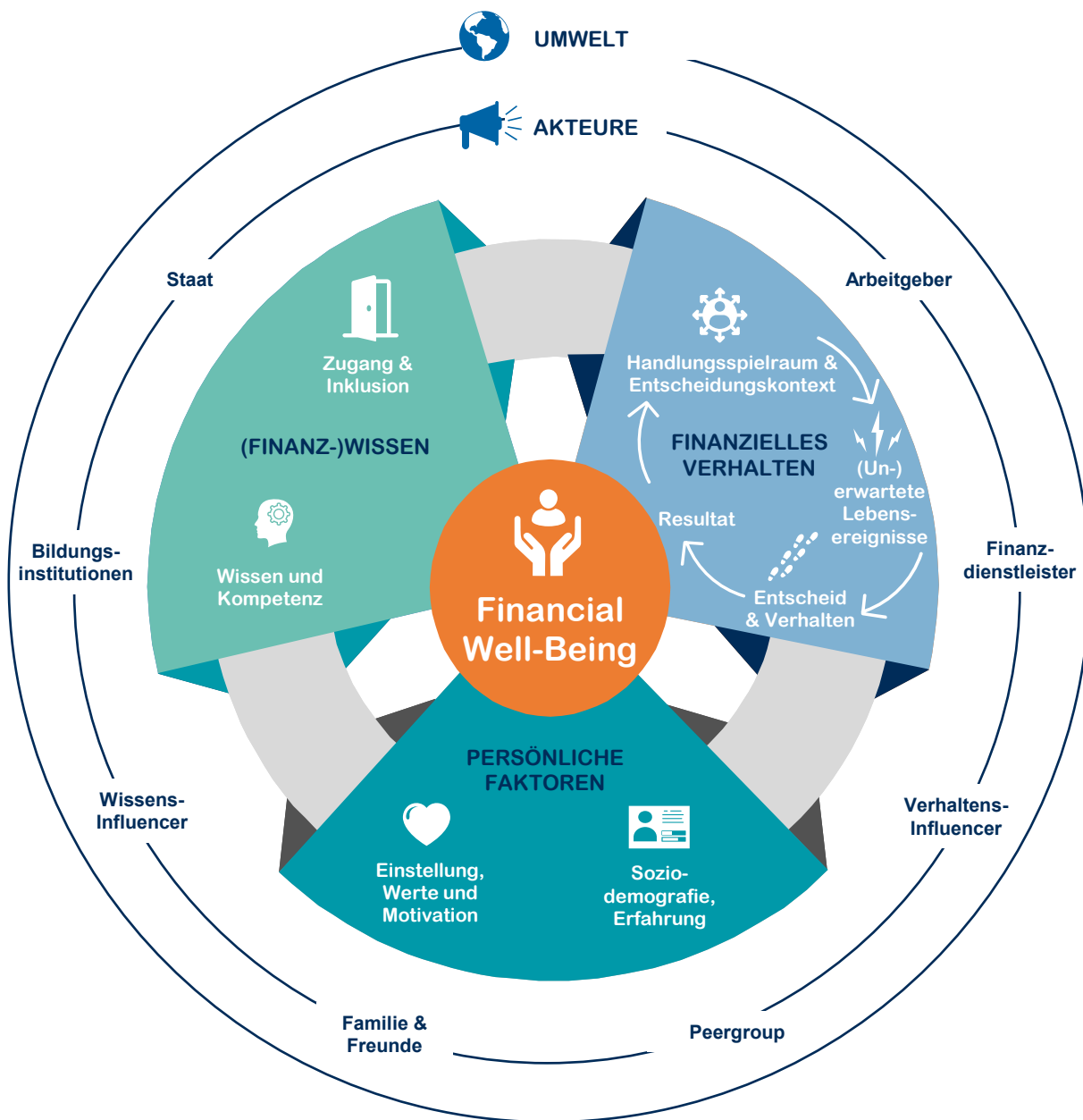
Wie bereits oben erwähnt, sind viele Einflussfaktoren auf das finanzielle Wohlergehen miteinander verbunden. Einzelne Massnahmen sollten deshalb miteinander kombiniert werden, um den grösstmöglichen Erfolg zu erzielen.

Auch ist es für gewisse Personengruppen schwieriger, gewisse Massnahmen umzusetzen. Die Massnahmen müssen deshalb auch immer unter Abwägung des gesamten Wohlergehens getroffen werden. Nachfolgend werden nun einige Massnahmen genannt. Diese sind aber keine abschliessende Aufzählung. Das Handlungsmodell deckt die wichtigsten Aspekte ab, hat aber nicht den Anspruch, vollständig zu sein (Abbildung 45).

Tabelle 17
FINANZIELLE VS. PHYSISCHE GESUNDHEIT: AUSWAHL AN ANALOGIEN

Physische Gesundheit	Finanzielle Gesundheit	Keep in Mind
Es wird darauf geachtet, wie viel von einer Kategorie (z.B. Zucker, Salz, Kalorien) gegessen wird.	Das finanzielle Budget soll helfen, einen Überblick über die wichtigsten Ausgaben- und Einnahmenposten zu geben.	Budgetiere, so wie du eine Diät planen würdest.
Sport muss zur Routine werden, sodass sich der Erfolg einstellt. Zum Beispiel sollen jeden Tag 10'000 Schritte gemacht werden.	Bei jedem Einkauf sollte man sich überlegen, ob man das neue Objekt wirklich benötigt.	Denke lang- und nicht nur kurzfristig.
Ein Fitnesssabo allein genügt nicht zur Verbesserung der physischen Gesundheit. Der Gang ins Fitnessstudio ist notwendig.	Eine (Finanz-)Planung kann helfen, Optimierungsmöglichkeiten zu erkennen. Diese müssen aber auch umgesetzt werden.	Mache nicht nur Pläne, sondern trete auch (langfristig) in Aktion.

Abbildung 45
HANDLUNGSMODELL «FINANCIAL WELL-BEING»



Akteur: Person / Individuelle Ebene

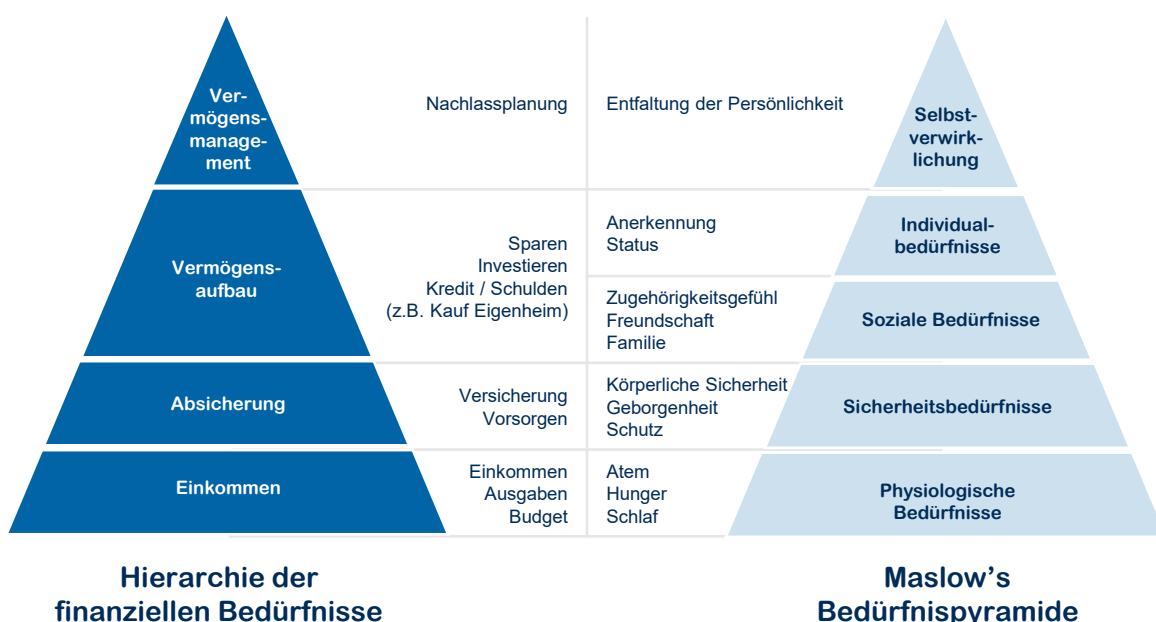
Im Grundsatz ist jede Person für ihr eigenes Wohlbefinden verantwortlich. Die ersten Massnahmen setzen deshalb direkt beim Individuum an.

Die Bedürfnispyramide von Maslow unterteilt die menschlichen Bedürfnisse in fünf Stufen (Abbildung 46). Eine höhere Stufe kann im Grundsatz nur erreicht werden, wenn die unteren Bedürfnisse erfüllt sind. Es gibt Defizitärbedürfnisse (physiologische, soziale Bedürfnisse und Sicherheitsbedürfnisse) sowie Wachstumsbedürfnisse (Individualbedürfnisse, Selbstverwirklichung). Ein Fehlen von Defizitärbedürfnissen kann zu psychischen und physischen

Problemen führen. Aber auch ein fehlendes Wachstum in den oberen Bereichen kann die Gesundheit negativ beeinflussen.

Die Bedürfnispyramide kann entsprechend auf finanzielle Bedürfnisse angewandt werden. Die in Abbildung 46 aufgeführte Hierarchie der finanziellen Bedürfnisse orientiert sich an derjenigen des «Mission Asset Funds» [MAF] (2015), wurde aber leicht adjustiert. Die Pyramide hilft dabei, die notwendigen Schritte zur Erlangung der finanziellen Freiheit/Selbstverwirklichung – und auch des finanziellen Wohlbefindens – aufzuzeigen:

Abbildung 46
HIERARCHIE DER FINANZIELLEN BEDÜRFNISSE



- *Einkommen:* In einem ersten Schritt ist es notwendig, die Einnahmen und Ausgaben im Griff zu haben und sich einen Überblick über seine finanzielle Lage zu verschaffen. Um zu überleben, ist ein Einkommen notwendig. Dieses bildet somit ein Grundbedürfnis und ist deshalb – wie in der vorliegenden Studie aufgezeigt – für das finanzielle Wohlbefinden zentral.
 - *Absicherung:* Risiken gehören zum Leben. Dennoch ist es aus finanzieller Sicht notwendig, diese einzubeziehen, sodass ein finanzieller Schock nicht zu einem grösseren (Überlebens-) Problem führt. In der Schweiz gibt es auch staatlich geregelte Versicherungen wie die Arbeitslosenversicherung, die eine Lohnfortzahlung sicherstellen. Andere Versicherungen (z.B. Todesfallversicherung) müssen individuell abgeschlossen werden.
 - *Vermögensaufbau:* Bleibt Einkommen am Monatsende übrig, so kann man sparen. Die Ersparnisse tragen zum Vermögensaufbau bei. Weitere Möglichkeiten für den Vermögensaufbau sind Anlagen. Um sich einen finanziellen Traum ermöglichen, ist aber allenfalls auch die Aufnahme von Krediten bzw. Schulden notwendig. In der Schweiz ist es beispielsweise üblich, ein Wohneigentum auch mit einer Hypothek zu finanzieren. In der Schweiz machen die Immobilien den grössten Vermögensanteil auf der Aktivseite der privaten Haushalte aus, genauso wie die Hypothekenschulden auf der Passivseite (BFS, 2022b).
 - *Vermögensmanagement:* In der obersten Stufe, dem Vermögensmanagement, können Optimierungen (z.B. Steuern, professionelle Finanzplanung) vorgenommen werden und es kann auch über die Weitergabe von Vermögen an die Nachkommen nachgedacht werden.
- Wie beim Erklimmen der beruflichen Karriere sollen auch finanziell die verschiedenen Stufen bzw. Bedürfnisse angegangen werden. Neben «objektiven» Faktoren wie dem Einkommen (z.B. Investition in das Humankapitel = Aus-/Weiterbildung), müssen auch Verhaltensweisen wie der Konsum (z.B. Notwendigkeit von Ausgaben sowie die Art der Finanzierung) oder das Sparverhalten (z.B. Rundungssparen, routiniertes Sparen) überdacht werden. Wie bereits geschrieben, zeigen diese Aspekte, dass der Weg zu finanziellem Wohlbefinden Ausdauer und Disziplin benötigt.
- Die genannten Faktoren tönen zwar einfach, sind aber in der Umsetzung mit Herausforderungen verbunden. Finanzen werden oftmals als langweilig und kompliziert empfunden («Lieber zum Zahnarzt als zum Bankberater»). Auch wenn die heutige Tendenz zu mehr Selbstbestimmung und -verantwortung geht, soll der Abbau der Hürden zur Erreichung des finanziellen Wohlbefindens jedoch gemeinsam angegangen werden. Finanzen sollen keine Last sein. Dies fördert das Wohlbefinden auf allen Ebenen – Individuum/Haushalt, Arbeitgeber (organisational), Finanzdienstleister, Staat. Deshalb werden nachfolgend auch potenzielle Massnahmen für diese Akteure vorgeschlagen.

Akteur: Finanzdienstleister

Die Finanzdienstleister nehmen eine zentrale Rolle ein. Beispielsweise haben sie die Transaktionsdaten der privaten Budgets und können dabei helfen, eine einfache Budgetübersicht zu erstellen. Dies wird von den meisten Banken auch bereits heute umgesetzt, auch wenn Optimierungsbedarf besteht.

Eine weitere Möglichkeit besteht in der Finanzplanung. Diese ist oftmals teuer und wird vor Ort vorgenommen. Weniger vermögende Personen können nicht von einem guten Planungstool profitieren. Eine einfache kurz- und langfristige Finanzplanung könnte dazu beitragen, dass sich Personen aktiver mit ihren Finanzen auseinandersetzen und diese planen.

Die subjektive Erhebung des finanziellen Wohlbefindens sollte auch in der Beratung aktiver eingebaut werden und ergänzend zur objektiven Betrachtungsweise einen Mehrwert für den Kunden bieten (z.B. Asebo & Seay, 2015). Ein Finanzdienstleister könnte sich damit merklich von seinen Konkurrenten abheben und die «Customer Experience» erhöhen. Es bietet nämlich die Möglichkeit, an das schwierige Thema Finanzen einfacher und emotionaler heranzuführen.

Akteur: Arbeitgeber

Im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements könnte das finanzielle Wohlergehen ergänzt werden. Gerade die hohe Bedeutung des finanziellen Wohlergehens auch für physische und psychische Leiden unterstreicht die Wichtigkeit. In Amerika sind Programme zur Förderung der «Financial Wellness» bereits weit verbreitet (Schmandt, 2017).

Akteur: Staat

Der Staat hat ebenfalls die Möglichkeit, das finanzielle Wohlbefinden zu fördern. Auf politischer Ebene wurde dies beispielsweise durch das Grundeinkommen versucht. Die Initiative wurde aber im Jahr 2016 an einer Volksabstimmung abgelehnt und erste Erkenntnisse eines Experiments in Finnland fallen durchgezogen aus (SRF, 2020). Die Inkludierung von mehr Finanzwissen im obligatorischen Schulunterricht wird auch immer wieder intensiv geführt (u.a. Zemp, 2011; Manz, 2011).

Warum sollten Finanzen nicht als notwendiges Übel betrachtet werden?

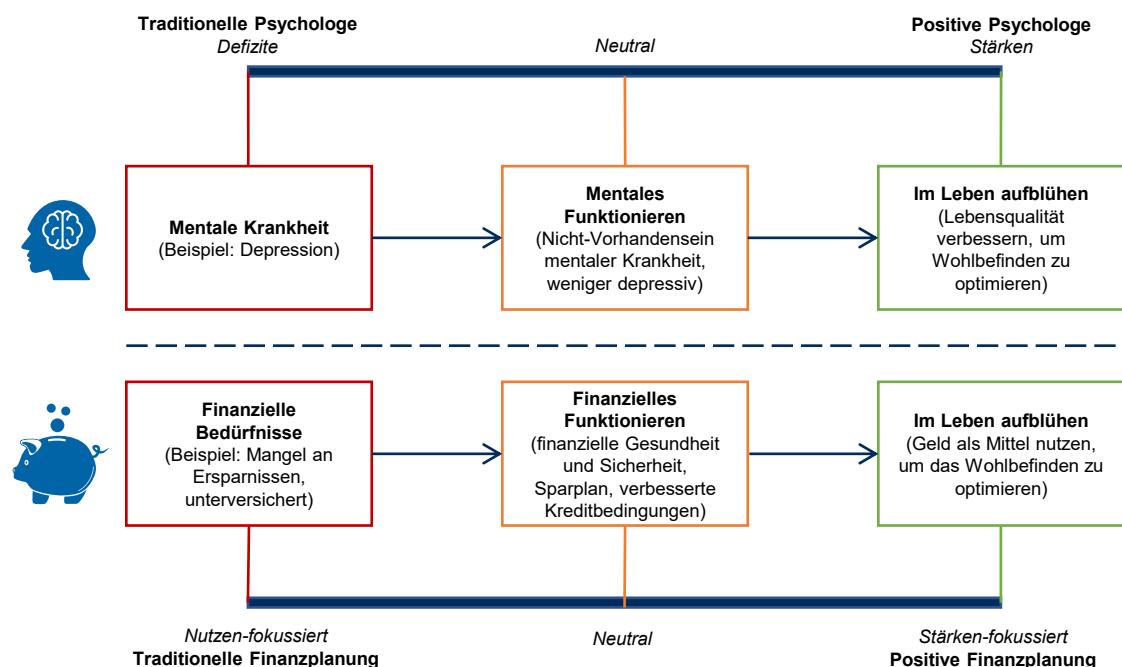
Finanzielle Themen rufen oftmals negative Assoziationen hervor. Beispielsweise sind Finanzen Mittel zum Zweck und sind mit dem «Pain of Paying» verbunden. Die reine Funktionssicht des Geldes geht aber zu wenig weit, wie auch Asebo & Seay (2015) meinen. Sie sprechen sich für eine positivere Sichtweise auf das Geld im Sinne der positiven Psychologie aus. Dabei ziehen sie Parallelen zur Psychologie, wo in der Vergangenheit auch eher auf Krankheiten (Depression) fokussiert wurde (Abbildung 47). Durch die Positive Psychologie hat sich die

Perspektive gewandelt.

Das Ziel soll es sein, aufzublühen und sich zu entfalten – sei es finanziell oder in anderen Lebensbereichen. Die Finanzen sollen deshalb nicht (nur) zur Verhinderung von negativen Ereignissen dienen. Vielmehr sollen die Finanzen dabei helfen, das finanzielle und allgemeine Wohlbefinden zu optimieren.

Diese positive Perspektive soll deshalb zukünftig gestärkt werden, wobei wiederum die oben genannten Akteure (u.a. Finanzdienstleister) dazu beitragen können.

Abbildung 47
POSITIVE PSYCHOLOGIE UND FINANZEN (ASEBO & SEAY, 2015)



Warum sollte das finanzielle Wohlbefinden im Kontext betrachtet werden?

Geld trägt aufgrund der vorliegenden Erkenntnisse dazu bei, dass das finanzielle Wohlbefinden höher ist. Das finanzielle Wohlbefinden ist jedoch nur ein Teil des gesamthaften Wohlbefindens eines Menschen.

Diese acht Dimensionen sind voneinander abhängig. Das finanzielle Wohlbefinden wird aber als wichtige Dimension innerhalb des gesamten Wohlbefindens angesehen (u.a. Netemeyer et al., 2017). Wie bereits eingangs erwähnt, kann das finanzielle Wohlbefinden beispielsweise das soziale Wohlbefinden beeinflussen (z.B. verschuldet man sich bei einem Kollegen und es eröffnen sich neue Konflikte).

Das Wohlbefinden umfasst acht Dimensionen (University of New Hampshire, 2023; Abbildung 48):

- Körperliches Wohlbefinden («physical»)
- Emotionales Wohlbefinden («emotional»)
- Intellektuelles Wohlbefinden («intellectual»)
- Soziales Wohlbefinden («social»)
- Ökologisches Wohlbefinden («environmental»)
- Berufliches Wohlbefinden («vocational»)
- Spirituelles Wohlbefinden («spiritual»)
- Finanzielles Wohlbefinden («financial»)

Das Ziel eines Individuums sollte ein optimaler Mix zwischen den verschiedenen Dimensionen des Wohlbefindens sein, sodass das übergeordnete Wohlbefinden maximiert werden kann.

Abbildung 48

WELLNESS WHEEL (UNIVERSITY OF NEW HAMPSHIRE, 2023)



Macht Geld denn nun glücklich?

Der Forscher Killingsworth beantwortet die Frage wie folgt: «Vereinfacht ausgedrückt deutet dies darauf hin, dass für die meisten Menschen ein höheres Einkommen mit größerem Glück verbunden ist. Die Ausnahme sind Menschen, die finanziell gut gestellt, aber unglücklich sind. Wenn man zum Beispiel reich und unglücklich ist, hilft mehr Geld nicht.» Geld allein macht somit nicht glücklich, denn Geld ist nur ein Faktor des Wohlbefindens bzw. des Glücks. Es ist wohl nicht das Geheimnis zum Glück, kann aber wohl helfen (Knowledge at Wharton, 2023).

«Money is just one of the many determinants of happiness. Money is not the secret to happiness, but it can probably help a bit.»

Matthew Killingsworth

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Aufbau Fragebogen	10
Abbildung 2:	Dimensionen des finanziellen Wohlbefindens	13
Abbildung 3:	Framework «Finanzielles Wohlbefinden»	15
Abbildung 4:	Life-Event-Modell	17
Abbildung 5:	«Financial-Well-Being»-Kategorien	21
Abbildung 6:	Angepasste «Financial-Well-Being»-Kategorien	22
Abbildung 7:	Financial Well-Being und Alter	25
Abbildung 8:	Financial Well-Being und Geschlecht	26
Abbildung 9:	Financial Well-Being und Zivilstand	27
Abbildung 10:	Financial Well-Being und Beruf	29
Abbildung 11:	Financial Well-Being und Bildung	30
Abbildung 12:	Financial Well-Being und unterstützungspflichtige Kinder	32
Abbildung 13:	Financial Well-Being und Wohnform	33
Abbildung 14:	Financial Well-Being und Einkommen	35
Abbildung 15:	Financial Well-Being und Vermögen	36
Abbildung 16:	Sehr bis mittel-tiefes Financial Well-Being	40
Abbildung 17:	Mittel-hohes Financial Well-Being	41
Abbildung 18:	Hohes Financial Well-Being	42
Abbildung 19:	Sehr hohes Financial Well-Being	43
Abbildung 20:	Zufriedenheit mit finanzieller Situation	55
Abbildung 21:	Austausch über finanzielle Themen	56
Abbildung 22:	Zu viele Schulden	57
Abbildung 23:	Geld zum Ausgeben	58
Abbildung 24:	Probleme mit alltäglichen Finanzangelegenheiten	59
Abbildung 25:	Finanzen genau im Blick	60
Abbildung 26:	Lebensstandard im Alter	61

Abbildung 27:	Genügend Geld im Alter	62
Abbildung 28:	Sparverhalten	64
Abbildung 29:	Sparverhalten nach soziodemografischen Kriterien (1/2)	65
Abbildung 30:	Sparverhalten nach soziodemografischen Kriterien (2/2)	66
Abbildung 31:	Sparziele	68
Abbildung 32:	Sparziel «Wohnen»	69
Abbildung 33:	Priorisierung Sparziele	70
Abbildung 34:	Spardauer	71
Abbildung 35:	Spardauer – Vergleich 2018 vs. 2023	72
Abbildung 36:	Sparform	73
Abbildung 37:	Vorsorge für Ruhestand	75
Abbildung 38:	Finanzielle Sicherheit	76
Abbildung 39:	Kurzfristiges Planungsverhalten	79
Abbildung 40:	Kurzfristiger Planungshorizont	79
Abbildung 41:	Langfristiges Planungsverhalten	81
Abbildung 42:	Langfristiger Planungshorizont	81
Abbildung 43:	Einhaltung der Planungen	82
Abbildung 44:	Planungsthemen	83
Abbildung 45:	Handlungsmodell «Financial Well-Being»	86
Abbildung 46:	Hierarchie der finanziellen Bedürfnisse	87
Abbildung 47:	Positive Psychologie und Finanzen	90
Abbildung 48:	Wellness Wheel	91

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Sparbetrag bzw. -Quote nach Haushaltseinkommen und Altersklassen	7
Tabelle 2:	Studienübersicht	8
Tabelle 3:	Stichprobenbeschrieb	9
Tabelle 4:	Fragebogen «Financial Well-Being»	19
Tabelle 5:	Score «Financial Well-Being»	20
Tabelle 6:	Auswertungskategorien	23
Tabelle 7:	Übersicht finanzielles Wohlbefinden und persönliche Faktoren	37
Tabelle 8:	Auswertung Statements «Financial Well-Being»	39
Tabelle 9:	FWB-Typen und Einstellung, Werte und Motivation	45
Tabelle 10:	FWB-Typen und Finanzwissen	46
Tabelle 11:	FWB-Typen und Sparform	48
Tabelle 12:	FWB-Typen und Sparverhalten	49
Tabelle 13:	FWB-Typen und Planungsverhalten	50
Tabelle 14:	FWB-Typen und Altersvorsorge	51
Tabelle 15:	FWB-Typen und finanzielle Sicherheit	52
Tabelle 16:	Sparziele pro Altersgruppe	68
Tabelle 17:	Finanzielle vs. physische Gesundheit: Auswahl an Analogien	85

Literaturverzeichnis

- Allianz (2023). *Allianz Global Wealth Report 2023: Die Party ist vorbei*. Abgerufen von: <https://www.allianz.ch/de/ueber-uns/medien/medienmitteilungen-pressekit/2023/allianz-global-wealth-report-2023.html>
- Anyfin (2023). *Wie steht es um die finanzielle Gesundheit der Deutschen?*. Abgerufen von: <https://cdn.anyfin.com/master/web/reports/2023-Q1-Report-DE.pdf>
- Asebo, S. D., & Seay, M. C. (2015). From Functioning to Flourishing: Applying Positive Psychology to Financial Planning. *Journal of Financial Planning*, 2015, S. 50- 58
- BaFin (2020). *Erhebung zur Finanzkompetenz von Erwachsenen in Deutschland im Jahr 2019*. Abgerufen von: https://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Anlage/dl_Finanzkompetenzstudie2019.html
- Brüggen, E. C., Högrevé, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., & Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of business research*, 79, 228-237.
- Bundesamt für Statistik (2023a). *Subjektives Wohlbefinden*. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/querschnittsthemen/wohlfahrtsmessung/wohlfahrt/subjektives-wohlbefinden.html>
- Bundesamt für Statistik (2023b). *Verteilung des verfügbaren Äquivalenzeinkommens und das Quintilverhältnis S80/S20, nach verschiedenen soziodemografischen Merkmalen*. Datenbank.
- Bundesamt für Statistik (2023c). *Armutsgefährdung*. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/wirtschaftliche-soziale-situation-bevoelkerung/soziale-situation-wohlbefinden-und-armut/armut-deprivation/armutsgefahrdung.html>
- Bundesamt für Statistik (2023d). *Verschuldung*. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/wirtschaftliche-soziale-situation-bevoelkerung/einkommen-verbrauch-vermoegen/verschuldung.html>
- Bundesamt für Statistik [BFS] (2022a). *Haushaltsausgaben*. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/wirtschaftliche-soziale-situation-bevoelkerung/einkommen-verbrauch-vermoegen/haushaltsbudget/haushaltsausgaben.html>
- Bundesamt für Statistik (2022b). *Vermögen der privaten Haushalte*. Abgerufen von : <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/querschnittsthemen/wohlfahrtsmessung/alle-indikatoren/wirtschaft/vermoegen-haushalte.html>
- Bundesbank (2023). *Die Funktionen des Geldes*. Abgerufen von: <https://www.bundesbank.de/de/startseite/die-funktionen-des-geldes-750908>
- Cabrera, V. & Donaldson, S. I. (2023) PERMA to PERMA+4 building blocks of well-being: a systematic review of the empirical literature. *The Journal of Positive Psychology*, DOI: 10.1080/17439760.2023.2208099.
- Cambridge Dictionary (2023). *The Property Ladder*. Abgerufen von: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/property-ladder>
- Consumer Financial Protection Bureau [CFPB] (2017). *Financial well-being in America*. Abgerufen von: https://files.consumerfinance.gov/f/documents/201709_cfpb_financial-well-being-in-America.pdf

- Consumer Financial Protection Bureau [CFPB] (2015). *Financial well-being: The goal of financial education*. Abgerufen von: https://files.consumerfinance.gov/fi/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf
- Credit Suisse (2022). *Credit Suisse Sorgenbarometer 2022*. Abgerufen von: <https://www.credit-suisse.com/about-us/de/research-berichte/studien-publikationen/sorgenbarometer.htm>
- Donaldson, S. I., & Donaldson, S. I. (2020). The positive functioning at work scale: Psychometric assessment, validation, and measurement invariance. *Journal of Well-Being Assessment*, 4 (2), S. 181–215.
- Duden (2023). *Geld*. Abgerufen von: <https://www.duden.de/rechtschreibung/Geld>
- Fabrit GmbH (2022). *Neue Studie gewährt Einblicke in Leben und Sorgen deutscher Schuldner*innen*. Abgerufen von: <https://fabrit.app/de/2022/07/studie-leben-sorgen-deutscher-schuldnerinnen/>
- Fidelity (2023). *What is Financial Wellness?* Abgerufen von: <https://www.fidelity.com/whatisfinancialwellness/overview/index.html>
- Fricke, D. (2005). *Sparen*. In: Schubert, K. (eds) Handwörterbuch des ökonomischen Systems der Bundesrepublik Deutschland. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-322-80897-4_97
- Garman, E. T., Sorhaindo, B., Bailey, W., Kim, J., & Xiao J. J. (2004). Financially distressed credit counseling clients and the incharge financial distress/financial well-being scale. *Proceedings of the Eastern Regional Family Economics and Resource Management Association Conference*.
- Goodman, F. R., Disabato, D. J., Kashdan, T. B., & Kauffman, S. B. (2018). Measuring well-being: A comparison of subjective well-being and PERMA. *The Journal of Positive Psychology*, 13 (4), 321–332.
- ING (2019). *Saving woes stretch retirement outlook*. Abgerufen von: https://think.ing.com/uploads/reports/ING_International_Survey_Savings_Retirement_Saving_Challenges_2019_FINALv2.pdf
- Janson, M. (2023). *Macht Geld glücklich?* Abgerufen von: <https://de.statista.com/infografik/29704/laender-nach-punkten-beim-world-happiness-index-und-bip-pro-kopf/>
- Kempson, E., Finney, A., & Poppe, C. (2017). *Financial Well-Being: A Conceptual Model and Preliminary Analysis*. Abgerufen von: <https://www.bristol.ac.uk/media-library/sites/geography/pfrc/pfrc1705-financial-well-being-conceptual-model.pdf>
- Knowledge at Wharton (2023). *Does Money Buy Happiness? Here's What the Research Says*. Abgerufen von: <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/does-money-buy-happiness-heres-what-the-research-says/#:~:text=%E2%80%9CIn%20the%20simplest%20terms%2C%20this,more%20money%20won%27t%20help.>
- Lehner, S., Hohgardt, H., & Umbricht, B. (2023). *Ein Zuhause fürs Leben? Erkenntnisse zum Umzugsverhalten der Schweizer Bevölkerung*. Bundesamt für Wohnungswesen, Bern.
- Lusardi, A. (2019). Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 155(1).
- Manz, M. (2011). *Financial Education – Rolle und internationale Entwicklungen*. Abgerufen von: <https://dievolkswirtschaft.ch/de/2011/06/manz/>

- Mission Asset Fund (2015). *Hierarchy of Financial Needs: An Introduction*. Abgerufen von:
<https://www.missionassetfund.org/hierarchy-financial-needs-introduction/>
- National Endowment for Financial Education [NEFE] (2023). *The Personal Finance Ecosystem*. Abgerufen von:
<https://www.nefe.org/initiatives/ecosystem/default.aspx>
- Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., & Lynch, J. G. (2017). *How Am I Doing? Perceived Financial Well-Being, Its Potential Antecedents, and Its Relation to Overall Well-Being*. Abgerufen von:
<https://ssrn.com/abstract=3485990>
- Schmandt, E. (2017). *Financial Wellness und betriebliches Gesundheitsmanagement*. Abgerufen von:
<https://www.personalwirtschaft.de/news/verguetung/financial-wellness-und-betriebli-148254/>
- Seligman, M. (2018). PERMA and the building blocks of well-being. *The Journal of Positive Psychology*, 13(4), S. 333–335.
- Seligman, M. (2012). *Flourish - Wie Menschen aufblühen: Die Positive Psychologie des gelingenden Lebens*. Kösel-Verlag.
- Shah, U. (2020). *Apply the fitness mindset to improve financial health*. Abgerufen von:
<https://timesofindia.indiatimes.com/blogs/voices/apply-the-fitness-mindset-to-improve-financial-health/>
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609-643.
- SRF (2020). «*Es macht glücklicher, aber nicht unbedingt nützlicher*». Abgerufen von:
<https://www.srf.ch/news/international/grundeinkommen-in-finnland-es-macht-gluecklicher-aber-nicht-unbedingt-nuetzlicher>
- University of New Hampshire (2023). *Wellness Wheel Assessment*. Abgerufen von:
<https://extension.unh.edu/health-well-being/programs/wellness-wheel-assessment>
- Wilke, F. (2010). *Sparen aus Ungewissheit. Der Erhalt von Handlungsoptionen als Antrieb individueller Sparentscheidungen*. Kassel.
- Zemp, B. W. (2011). «*Financial Literacy*» gehört in die Lehrpläne der Schule. Abgerufen von:
<https://dievolkswirtschaft.ch/de/2011/06/zemp/>

Autoren



Selina Lehner

MSc Banking & Finance ZHAW

Wissenschaftliche Mitarbeiterin

Institut für Wealth &
Asset Management

✉ selina.lehner@zhaw.ch



Dr. Holger Hohgardt

Dr. sc. ETH, M.A. HSG

Dozent

Institut für Wealth &
Asset Management

✉ holger.hohgardt@zhaw.ch

Benedikt Umbricht

BA in Architecture FHNW

Studentische Hilfskraft

Institut für Wealth &
Asset Management

Ein Dankeschön geht auch an Jonathan Farmer für die Unterstützung während der ersten Projektphase.

Anhang

FWB NACH PERSÖNLICHEN MERKMALEN (1/2)	Sehr bis Mittel-tief	Mittel-hoch	Hoch	Sehr hoch
Weiblich	61%	46%	47%	42%
Männlich	39%	54%	53%	58%
Ledig	51%	36%	40%	38%
verheiratet	26%	40%	47%	52%
Geschieden	18%	19%	9%	10%
Durchschnittsalter	42.5 Jahre	42.7 Jahre	43.0 Jahre	47.6 Jahre
18 bis 29	22%	22%	22%	14%
30 bis 39	22%	23%	21%	17%
40 bis 49	20%	19%	21%	22%
50 bis 59	25%	18%	23%	20%
60 bis 69	11%	18%	15%	27%
Ich wohne mietfrei bei meinen Eltern/Verwandten/Bekanntem.	6%	7%	7%	2%
Ich wohne zur Miete.	79%	63%	60%	51%
Ich wohne im eigenen Haus/in der eigenen Wohnung.	15%	30%	33%	47%
Keine unterstützungspflichtigen Kinder	63%	63%	64%	73%
Unterstützungspflichtige Kinder	37%	37%	36%	27%
Angestellt - Vollzeit	34%	48%	52%	53%
Angestellt - Teilzeit	26%	27%	28%	22%
Selbständig erwerbend	5%	4%	4%	6%
Student / in Ausbildung	8%	7%	6%	2%
Hausfrau / Hausmann	8%	3%	4%	5%
Pensioniert	9%	10%	5%	12%
Arbeitslos	8%	1%	1%	0%
Keine Angabe	3%	0%	0%	1%

FWB NACH PERSÖNLICHEN MERKMALEN (2/2)	Sehr bis Mittel-tief	Mittel-hoch	Hoch	Sehr hoch
Obligatorische Grundschule (Sekundarschule / Realschule / Bezirksschule)	8%	7%	2%	1%
Berufslehre / Berufsschule / Handelsschule	51%	43%	39%	35%
Maturität (Gymnasium) / Berufsmatura (BMS) / Diplommittelschule	10%	13%	11%	8%
Eidg. Fachausweis / Fachdiplom / Meisterprüfung / Höhere Kaufm. Gesamtschule	15%	21%	19%	17%
Universität / ETH / Fachhochschule	15%	16%	29%	38%
Keine Angabe	0%	0%	0%	0%
Bis 4'000 CHF	31%	18%	8%	6%
4'001 CHF bis 7'000 CHF	29%	29%	23%	12%
7'001 CHF bis 9'000 CHF	12%	20%	19%	14%
9'001 CHF bis 12'000 CHF	7%	11%	22%	22%
12'001 CHF bis 15'000 CHF	3%	3%	11%	11%
15'001 CHF bis 20'000 CHF	1%	3%	4%	9%
Über 20'000 CHF	1%	0%	2%	6%
Keine Angabe	15%	16%	13%	0%
Bis 50'000 CHF	55%	44%	37%	15%
50'001 CHF bis 100'000 CHF	6%	18%	18%	10%
100'001 CHF bis 150'000 CHF	2%	6%	9%	12%
150'001 CHF bis 200'000 CHF	1%	5%	4%	9%
200'001 CHF bis 500'000 CHF	3%	2%	7%	13%
Über 500'000 CHF	1%	0%	4%	14%
Keine Angabe	33%	26%	21%	28%

Zürcher Hochschule
Für Angewandte Wissenschaften

School of Management and Law

St.-Georgen-Platz 2
Postfach
8401 Winterthur
Schweiz

www.zhaw.ch/sml



swissuniversities



European Business Schools
Ranking 2021