



Generation Z folgt beim Investieren den Eltern – mit Folgen für Vermögensbildung

Michael Fiedler

Die Generation Z sucht bei Geldanlagefragen vor allem offline Rat – und zwar im Elternhaus. Das zeigt eine aktuelle Studie der Philipps-Universität Marburg im Auftrag von Union Investment. Die starke familiäre Prägung stabilisiert zwar Vertrauen, verfestigt aber häufig auch traditionelle Sparmuster und bremst so Vermögensbildung und Altersvorsorge.

Eltern prägen Finanzentscheidungen stärker als Social Media

Wenn es um Finanzwissen und Geldanlage geht, spielen Eltern für die zwischen 1995 und 2012 Geborenen die zentrale Rolle. Rund 71 Prozent der Befragten messen dem Elternhaus einen großen Einfluss bei, fast acht von zehn jungen Erwachsenen vertrauen den elterlichen Ratschlägen bei grundsätzlichen Finanzfragen. Social Media dagegen bleibt nachrangig: Nur zwölf Prozent nutzen entsprechende Kanäle zur Informationsbeschaffung, lediglich sieben Prozent vertrauen den dort gefundenen Inhalten.

Auch bei konkreten Anlageklassen wie Aktien, Investmentfonds oder ETFs liegen die Eltern vorn. 18 Prozent nennen sie als wichtigste Informationsquelle, knapp ein Viertel vertraut ihren Empfehlungen am meisten. Bank- oder Finanzberater folgen mit geringeren Anteilen, während Podcasts, Foren oder klassische Medien eine untergeordnete Rolle spielen.

Finanzwissen der Eltern ist entscheidend – aber oft begrenzt

Die Studie macht zugleich deutliche Wissensunterschiede in der Elterngeneration sichtbar. Im Durchschnitt konnten nur 54 Prozent mindestens zwei von drei Wissensfragen zu Aktien- und Fondsanlagen korrekt beantworten; 46 Prozent lagen bei maximal einer richtigen Antwort. Besser schnitten Eltern ab, die selbst aktienbasiert investieren: Von ihnen beantworteten 69 Prozent zwei oder drei Fragen richtig.

Unabhängig vom tatsächlichen Kenntnisstand sehen sich jedoch 89 Prozent der Eltern als wichtigste Ratgeber, wenn schulische Finanzbildung fehlt. Oscar Stolper von der Philipps-Universität Marburg ordnete dies im Studienkontext so ein, dass Vermögensbildung bei vielen Kindern von der Finanzkompetenz der Eltern abhängt – und damit häufig keine soliden Startbedingungen vorfindet. Das unterstreiche die Bedeutung ergänzender Finanzbildungsangebote, etwa in der Schule.

Gesprächskultur unterscheidet sich nach Anlageerfahrung

Eltern mit aktienbasierten Anlagen sprechen deutlich häufiger mit ihren Kindern über Geld- und Finanzthemen als Eltern ohne entsprechende Erfahrung. Während 85 Prozent der investierten Eltern regelmäßig Gespräche führen, sind es bei nicht investierten Eltern 61 Prozent. Zudem variieren die Inhalte: Insgesamt dominieren allgemeine Sparappelle und Ausgabenkontrolle. Eltern mit höherer Finanzkompetenz thematisieren dagegen häufiger konkrete Produkte, Dienstleistungen und Chancen von Geldanlagen. Diese Unterschiede schlagen sich messbar im Wissen der nächsten Generation nieder. Verfügen Eltern über aktienbasierte Anlagen, kann fast die Hälfte ihrer Kinder mindestens zwei Wissensfragen korrekt beantworten.

Sparmuster werden weitergegeben – Renditechancen bleiben liegen

Ein Abgleich der Anlagestrukturen zeigt eine klare Weitergabe familiärer Muster. Junge Erwachsene aus nicht investierten Haushalten konzentrieren sich überwiegend auf zinsbasierte Produkte wie Sparkonto, Tagesgeld und Bausparvertrag. Nur 36 Prozent dieser Gruppe investieren aktienbasiert.

Anders bei Kindern von Eltern mit Anlageerfahrung: 74 Prozent investieren ebenfalls in Aktien, Fonds oder ETFs. Dabei dominieren ETFs, Tages- und Festgeld sowie Aktienfonds; auffällig ist zudem ein relativ hoher Anteil von Kryptowährungen. Oscar Stolper wies in der Analyse darauf hin, dass die Fokussierung vieler Eltern auf Sparprodukte als Stabilitätsanker zwar Sicherheit vermittelt, aber die für Vermögensbildung entscheidenden Kapitalerträge begrenzt.

Ausbruch aus der Finanz-DNA gelingt – aber mit Wissenslücken

Es gibt jedoch auch eine Gruppe, die sich vom elterlichen Anlageverhalten löst: 36 Prozent investieren aktienbasiert, obwohl ihre Eltern dies nicht tun. In dieser Gruppe gewinnen Bank- und Finanzberater, soziale Medien und Freunde an Bedeutung, während das Elternhaus an Einfluss verliert. Gleichzeitig zeigt sich eine erhöhte Chancenorientierung – allerdings häufig ohne entsprechende Wissensbasis. Mehr als die Hälfte beantwortet nur eine oder keine der Wissensfragen korrekt.

Vor diesem Hintergrund betonte Kerstin Knoefel, Segmentleiterin Privatkunden bei Union Investment, dass

Finanzbildung über Gespräche am Küchentisch hinausgehen müsse. Für junge Anleger seien qualifizierte Beratung und geprüfte Inhalte zentral – insbesondere mit Blick auf die Altersvorsorge.

Zentrale Studienergebnisse

- Eltern wichtigste Finanzquelle: 71 Prozent
- Vertrauen in elterliche Ratschläge: 77 Prozent
- Nutzung Social Media zur Geldanlage: 12 Prozent
- Aktieninvestments bei Kindern investierter Eltern: 74 Prozent
- Aktieninvestments bei Kindern nicht investierter Eltern: 36 Prozent

Über die Studie: Die Ergebnisse stammen aus einer Onlinebefragung im April und Mai 2025 in Deutschland. Befragt wurden 1.006 Angehörige der Generation Z (Jahrgänge 1995 bis 2012) sowie 1.021 Eltern aus den Jahrgängen 1960 bis 1990. Die Studie wurde von der Philipps-Universität Marburg unter Leitung von Prof. Dr. Oscar Stolper im Auftrag von Union Investment durchgeführt.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4947644/Generation-Z-folgt-beim-Investieren-den-Eltern---mit-Folgen-fuer-Vermögensbildung/>