

Das deutsche Spar-Paradox: Warum Anleger trotz besserem Wissen falsch handeln

Michael Fiedler

Anleger wollen Rendite, meiden aber Risiko – und handeln in Krisen oft anders, als sie es sich vornehmen. Das Anlegerbarometer zeigt dieses Muster seit Jahren. Behavioral-Finance-Experte Rüdiger von Nitzsch erklärt, warum sich das Verhalten nur langsam ändert – und was das für Beratung und Vorsorge bedeutet.



Quelle: Fotostudio Jünger (Aachen)

Das Grundproblem: Wissen und Handeln klaffen auseinander

Ein zentrales Ergebnis: Viele Anleger wissen, was sie tun sollten – handeln aber nicht entsprechend. „Die Lerneffekte sind noch relativ gering ausgeprägt“, sagt Behavioral-Finance-Experte Rüdiger von Nitzsch. Das Verständnis dafür, dass langfristige Renditen mit zwischenzeitlichen Schwankungen einhergehen, sei in Deutschland noch nicht flächendeckend verankert.

Besonders deutlich wird das in Krisensituationen: Zwar geben viele Anleger an, aktiv reagieren zu wollen – tatsächlich bleibt die Mehrheit jedoch passiv. Von Nitzsch sieht darin kein rein finanzielles Problem, sondern ein grundsätzlich menschliches Verhalten: Menschen neigen

dazu, Entscheidungen aufzuschieben oder Unsicherheit zu vermeiden – selbst dann, wenn ihnen die langfristigen Konsequenzen bewusst sind.

Risiko wird emotional bewertet – nicht rational

Ein weiterer zentraler Punkt: Risiko wird häufig einseitig negativ wahrgenommen. „Das ist etwas, was man als Gesellschaft erst lernen muss: dass Risiko nicht nur etwas Schlechtes ist, sondern dass man auch bereit ist, Risiken einzugehen, um etwas dafür zu bekommen“, so von Nitzsch. Während in theoretischen Modellen Risiko und Rendite untrennbar miteinander verbunden sind, wird Risiko in der Praxis oft als Bedrohung wahrgenommen – nicht als notwendige Voraussetzung für Vermögensaufbau. Diese Sichtweise prägt das Anlageverhalten über Generationen hinweg.

Warum Krisen selten zu besseren Entscheidungen führen

Die vergangenen Jahrzehnte haben gezeigt: Krisen verstärken Emotionen – führen aber selten zu besseren Anlageentscheidungen. In der Finanzkrise, während der Eurokrise oder auch in der Corona-Pandemie blieb die Mehrheit der Anleger entweder passiv oder reagierte nur begrenzt. Antizyklisches Verhalten – also das bewusste Nutzen von Marktchancen in Krisenzeiten – ist die Ausnahme. „Eine bewusst antizyklische Handelsstrategie wäre gut gewesen, aber dazu braucht man eine Souveränität, die noch nicht so in der Breite vorhanden ist“, erklärt von Nitzsch.

Zu viele Optionen, zu wenig Orientierung

Hinzu kommt ein strukturelles Problem: die wachsende Komplexität der Anlagewelt. ETFs, aktive Fonds, fondsgebundene Versicherungen oder alternative Investments – die Vielzahl an Möglichkeiten kann Anleger

überfordern. Von Nietzsche spricht in diesem Zusammenhang von einem „Choice-Overload“: Zu viele Optionen führen nicht zu besseren Entscheidungen, sondern häufig zu Unsicherheit – und damit zu Untätigkeit.

Neue Generation, neue Risiken?

Mit jüngeren Anlegergruppen verändern sich die Zugänge zum Kapitalmarkt. Digitale Plattformen und soziale Medien erleichtern den Einstieg – bringen aber auch neue Herausforderungen mit sich. „Die Mentalität, dass man sich anstrengen und Geduld haben muss, wird nicht unbedingt in den sozialen Medien weitergegeben“, sagt von Nietzsche mit Blick auf Trends wie kurzfristige Spekulationen oder Krypto-Hypes. Die sogenannte „Generation TikTok“ könnte damit schneller Zugang zum Kapitalmarkt finden – ohne dass gleichzeitig ein entsprechendes Verständnis für Risiken entsteht.

Was das für die Beratung bedeutet

Für Vermittler ergibt sich daraus eine zentrale Aufgabe: Nicht nur Produkte anzubieten, sondern Entscheidungsprozesse zu begleiten. Denn viele Fehlentscheidungen entstehen nicht aus mangelndem Angebot, sondern aus:

- Unsicherheit
- Überforderung
- emotionalen Reaktionen
- fehlender Struktur

Beratung wird damit zunehmend zur Übersetzungsleistung zwischen Marktlogik und Anlegerverhalten.

Anlegerverhalten ist ein Lernprozess – kein Automatismus

Die Analyse zeigt: Der Weg vom Sparer zum Investor ist kein linearer Prozess. Renditeorientierung nimmt zu, doch der Umgang mit Risiko bleibt eine Herausforderung. Behavioral Finance macht deutlich, dass sich diese Muster nur langsam verändern – weil sie tief in individuellen und gesellschaftlichen Prägungen verankert sind. Für die Praxis bedeutet das: Erfolgreiche Geldanlage hängt nicht nur von Produkten ab, sondern vor allem davon, wie Menschen Entscheidungen treffen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4948998/Das-deutsche-Spar-Paradox-Warum-Anleger-trotz-besserem-Wissen-falsch-handeln/>