



Quelle: Experten/KI

BaFin-Umfrage: Wenn der Krypto-Tipp zur Verkaufsmaschine wird

Ute Pappelbaum

Finfluencer beeinflussen die Anlageentscheidungen vieler Kryptoanleger. Eine neue BaFin-Umfrage zeigt, wie Empfehlungen, Renditeerwartungen und Zeitdruck zusammenwirken – während vielen Befragten die wirtschaftlichen Interessen hinter den Tipps unbekannt bleiben.

Für die Untersuchung wurden vom 26. März bis 6. April 2026 insgesamt 4.340 Menschen zwischen 18 und 59 Jahren online zu ihren Erfahrungen mit Kryptowerten befragt. Die veröffentlichte Auswertung umfasst 1.000 Personen, die zum Befragungszeitpunkt solche Werte besaßen oder in den vorausgegangenen Jahren besessen hatten. Die Ergebnisse beschreiben damit diese Gruppe und lassen sich nicht als Anteile an der gesamten Bevölkerung lesen.

Finfluencer: Wenn Vertrauen den Verkaufsanreiz verdeckt

Finanzinformationen in sozialen Medien können den Zugang zu Anlagethemen erleichtern. Problematisch wird es, wenn eine Empfehlung als persönliche Überzeugung erscheint, ihre wirtschaftliche Grundlage aber unbekannt bleibt. Wer nicht weiß, dass der Empfehlungsgeber bezahlt wird, kann dessen Interesse am Kauf nur unvollständig beurteilen.

Die Vergütung allein macht einen Tipp weder falsch noch unseriös. Sie schafft jedoch einen möglichen

Interessenkonflikt: Das wirtschaftliche Interesse des Finfluencers muss nicht mit dem Anlageziel seines Publikums übereinstimmen. Gerade deshalb ist der Befund relevant, dass rund 40 Prozent der Befragten die häufige Bezahlung solcher Empfehlungen nicht kannten. Die Informationslücke betrifft nicht nur das Produkt, sondern auch denjenigen, der es empfiehlt.

Krypto-Käufe unter Zeitdruck: Wie FOMO Entscheidungen beeinflusst

Wie Empfehlungen einen Kauf auslösen können, zeigen die Antworten jener Befragten, die bereits einem Finfluencer-Tipp gefolgt waren. 35 Prozent dieser Gruppe investierten, weil ihnen vermittelt worden war, jetzt sei der richtige Zeitpunkt. 29 Prozent kauften, weil laut Empfehlung gerade viele andere zugegriffen.

Beide Argumente verschieben den Schwerpunkt der Entscheidung. Die Frage, ob eine Anlage zum eigenen Vermögen und zur eigenen Risikotragfähigkeit passt,

konkurriert mit der Sorge, eine Gelegenheit zu verpassen. Der vermeintlich günstige Zeitpunkt erzeugt Dringlichkeit, der Verweis auf andere Käufer vermittelt soziale Bestätigung.

Ökonomisch kann daraus eine Rückkopplung entstehen: Aufmerksamkeit führt zu Käufen, steigende Nachfrage kann den Kurs bewegen, und Kursgewinne liefern wiederum Material für neue Empfehlungen. Das ist eine mögliche Wirkungsmechanik, kein durch die Umfrage belegter Verlauf einzelner Kryptowerte. Die Befragung zeigt jedoch, dass Zeitdruck und das Verhalten anderer für einen Teil der Käufer ausschlaggebend waren.

Kryptowerte im Vermögen: Aus der Beimischung kann ein Klumpenrisiko werden

Bitcoin wurde von 79 Prozent der ausgewerteten Befragten bereits gekauft, Ether von 39 Prozent. Bei den Kaufmotiven nannten 39 Prozent den Wunsch, etwas Neues auszuprobieren. Jeweils 30 Prozent verwiesen auf hohe Renditen oder eine Beimischung zum Portfolio.

Die tatsächliche Gewichtung fällt bei einem Teil der Befragten allerdings erheblich aus. 27 Prozent gaben an, mehr als ein Fünftel ihres Vermögens in digitale Assets investiert zu haben; bei fünf Prozent war es mehr als die Hälfte.

Eine Beimischung beschreibt zunächst eine Absicht. Ob sie das Vermögen breiter aufstellt oder zusätzliche Risiken konzentriert, hängt von ihrem Umfang und den übrigen Anlagen ab. Wer einen erheblichen Vermögensanteil in spekulative Kryptowerte investiert, macht deren Kursschwankungen zu einer wesentlichen Größe seiner finanziellen Lage.

„Dabei sind die meisten dieser Vermögenswerte sehr spekulativ“, erklärt BaFin-Verbraucherschutzbeauftragter Christian Bock.

Memecoins: Wenn Aufmerksamkeit den Markt bewegt

19 Prozent der Befragten hatten bereits Memecoins gekauft und nannten dafür auch Spaß oder den Wunsch zu zocken. Die BaFin warnt bei diesen Werten besonders vor dem Einfluss von Finfluencern, deren Äußerungen die Nachfrage und damit die Kurse stark beeinflussen können.

Die Verbindung aus spekulativem Produkt und reichweitenstarker Empfehlung verschärft das Problem: Wer

dem Urteil einer Person folgt, übernimmt zugleich das Risiko eines Marktes, dessen Stimmung sich rasch ändern kann. Eine große Anhängerschaft bietet dabei keinen verlässlichen Maßstab für Fachwissen oder die Qualität einer Anlage.

Hinzu kommt ein Befund aus einer weiteren BaFin-Erhebung zum Kryptowissen, die im August veröffentlicht wurde: Besitzer von Kryptowerten beantworteten im Durchschnitt 57 Prozent von 16 Wissensfragen richtig, 31 Prozent falsch. Eigene Anlageerfahrung geht somit nicht automatisch mit ausreichendem Produktverständnis einher.

Die neue Umfrage belegt weder, dass jede Finfluencer-Empfehlung schadet, noch dass soziale Medien allein riskante Anlageentscheidungen verursachen. Sie zeigt aber, wie eng Empfehlungen und Käufe für einen Teil der Anleger verbunden sind. Für den Verbraucherschutz ergibt sich daraus eine konkrete Aufgabe: Anleger müssen die Risiken des Kryptowerts ebenso beurteilen können wie die Interessen hinter seiner Empfehlung.

Wo bezahlte Aufmerksamkeit als unabhängiges Urteil verstanden wird, beginnt das Anlagerisiko bereits vor dem Kauf.

Quelle: [BaFin: Soziale Medien treiben Kryptoinvestments, 01.10.2026](#)

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4952242/BaFin-Umfrage-Wenn-der-Krypto-Tipp-zur-Verkaufsmaschine-wird/>