



Verbraucherzentrale
Baden-Württemberg

Finfluencer und ihre Geschäftsmodelle

Wirtschaft
Klasse: 11
GYM

Lerneinheit:

Angebote, Methoden und Motive
von Finfluencerinnen und Finfluencern
erkennen und beurteilen.



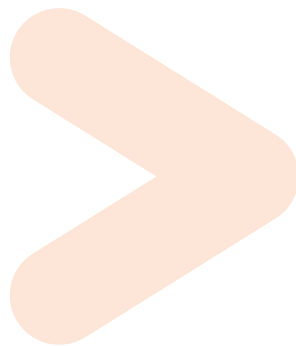
Einführung in die Stationsarbeit „Finfluencerinnen und Finfluencer“

Finfluencerinnen und Finfluencer (FuF) sind Personen, die auf ihren Social-Media-Accounts über Finanzthemen sprechen.

Dabei bieten sie den Nutzerinnen und Nutzern Finanzprodukte und Finanzdienstleistungen an. Sie bewerben und verkaufen Versicherungen, Immobilien, Coaching-Kurse, Anlageprodukte, Bücher usw. Es handelt sich hingegen nicht um

Finfluencerinnen und Finfluencer, wenn sich Anlegerinnen und Anleger in Communitys ohne Verkaufsabsichten austauschen.

Gerade bei jungen Menschen ist das Interesse an Finanzthemen in den letzten Jahren gestiegen. Dieses Interesse nutzen die FuF für sich und posten kurze und sehr optimistische Beiträge, um auf ihr Angebot aufmerksam zu machen.



Arbeitsauftrag:

Eine Auswahl an ihren Angeboten lernst du bei der Stationsarbeit kennen. Zu Beginn der Stationsarbeit lies dir das Glossar durch und schau dir den Laufzettel und die Stationen kurz zur Übersicht an. Jeweils bei der Station und auf dem Laufzettel gibt es Aufgaben zu bearbeiten. Die Stationen „Geschäftsmodell Finfluencer“ und „Kennzeichnung“ müssen nacheinander bearbeitet werden.

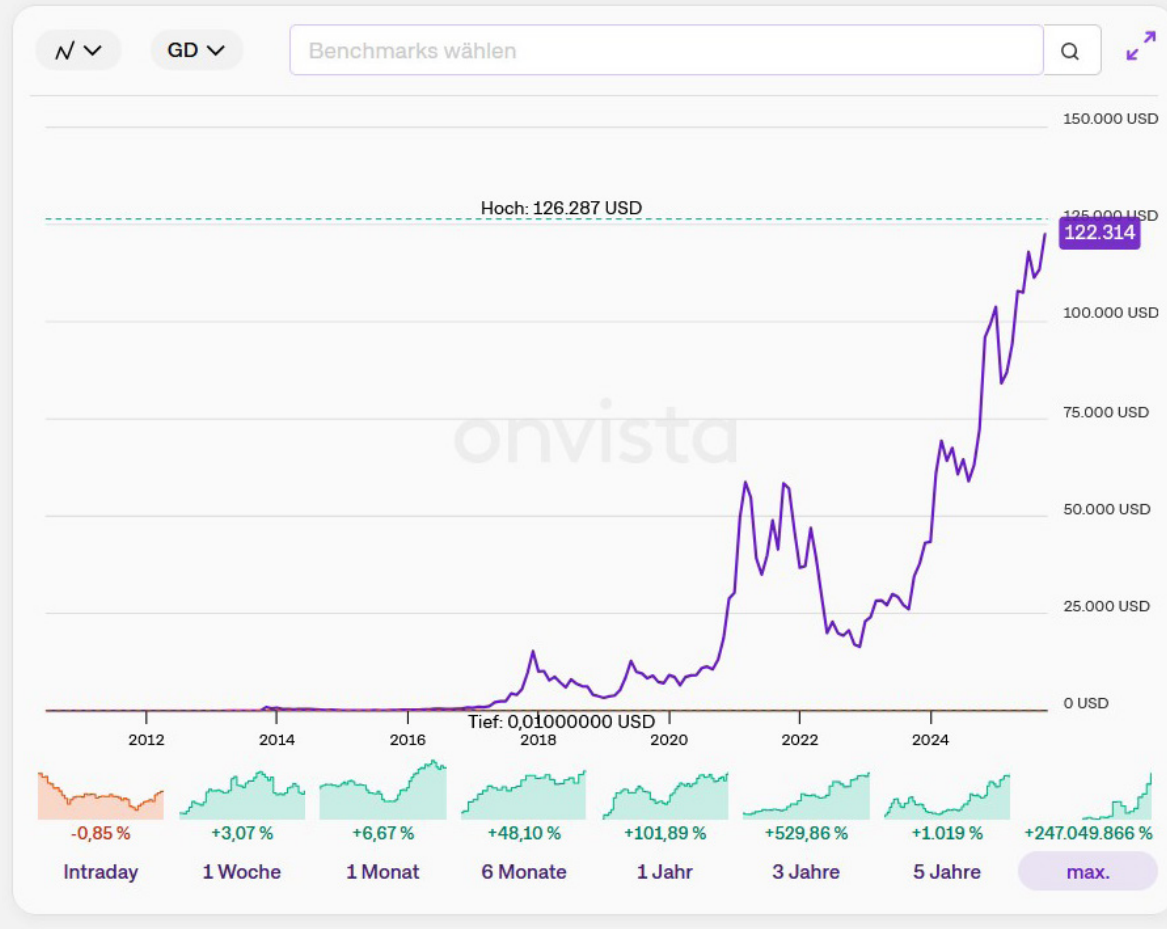
Laufzettel:**Name:****Datum:**

Station	erledigt	Wie bist du zurechtgekommen?	Bearbeite folgende Arbeitsaufträge:
Geschäftsmodell Finfluencer			Erkläre, wie FuF ihre Einnahmen erwirtschaften.

Kennzeichnung			Erkläre, warum es sinnvoll ist, dass Werbebeiträge gekennzeichnet sind.
Copy Trading			Erkläre, welche Gegenleistungen FuF beim Copy Trading erhalten.

Pyramidensystem des Finanzcoachings			Beurteile das Geschäftsmodell eines Pyramidensystems beim Finanzcoaching.
Kryptowährung			Beschreibe die Kursentwicklung, die der Bitcoin seit 2017 genommen hat und beurteile das Risiko der Anlegerinnen und Anleger in diesem Zeitraum.

Kursentwicklung Bitcoin (BTC) Kurs in US Dollar



Aufgabe:

Beschreibe die Kursentwicklung, die der Bitcoin seit 2017 genommen hat und beurteile das Risiko der Anlegerinnen und Anleger in diesem Zeitraum. Trage deine Antwort in den Laufzettel ein.

Quelle: Onvista (2024): Bitcoin (BTC) Kurs in US Dollar Kursentwicklung, <https://www.onvista.de/kryptowaehrungen/Bitcoin-BTC> zuletzt aufgerufen am 09.10.25



Bei der Geldanlage greift der Taschengeldparagraf wie folgt:

Hat eine Minderjährige gegen den Willen auch nur eines Elternteils Aktien geordert, braucht sie diese nicht zu bezahlen. Sofern der Kaufpreis bereits vom Konto abgebucht wurde, muss ihn die Bank erstatten. Im Gegenzug ist die Minderjährige verpflichtet, die Wertpapiere wieder herauszugeben.

Denn: Minderjährige benötigen bei Bankgeschäften wie der Eröffnung eines Kontos, bei Überweisungen, Barabhebungen, den Antrag einer Zahlungskarte oder beim Kauf einer Geldanlage die Einwilligung beider Elternteile. Möchte der Minderjährige einen Kredit aufnehmen, bedarf es sogar der Zustimmung des Vormundschaftsgerichts. Dies gilt auch, wenn der Minderjährige den Kredit beim Abheben am Geldautomaten eingeräumt bekommt.

Glossar

Affiliate-Links: Influencerinnen und Influencer verlinken auf Produktseiten von Unternehmen und erhalten dadurch eine Provision, entweder nur durch das Anklicken oder wenn etwas über ihren Link gekauft wurde.

Anlageprodukte: Aktien, Fonds, ETFs, usw.

Copy Trading: Anlegerinnen und Anleger können beim Copy Trading die Anlagestrategie von Influencerinnen und Influencern gegen Zahlung eines Geldbetrages kopieren.

Einlagensicherung: Wird eine Bank zahlungsunfähig (Insolvenz), können die Anlegerinnen und Anleger ihre Einlage (=Anlagebetrag) bis zu maximal 100.000 Euro zurückverlangen. Das ist EU-weit gesetzlich vorgeschrieben.

Finfluencer: Kofferwort aus Finance und Influencer: Jemand, der durch das Teilen von regelmäßigen Finanzinhalten auf seinen Social-Media-Accounts eine größere Reichweite und somit eine Einflussnahme auf Kaufentscheidungen, Einstellungen und Handlungen hat. Finfluencerinnen und Finfluencer erwirtschaften mithilfe von Werbung auf ihren Plattformen Einnahmen.

Informationsasymmetrie: Um bedarfsgerechte Entscheidungen treffen zu können werden vollständige Informationen über die Dienstleistung oder das Produkt benötigt. Ist die Vollständigkeit der benötigten Informationen nicht gegeben und sind die Anbieterinnen und Anbieter besser über ihre Produkte und Dienstleistungen als die Verbraucherinnen und Verbraucher informiert, dann liegt Informationsasymmetrie zu Lasten der Verbraucherinnen und Verbraucher vor.

Trades: Der Handel mit Anlageprodukten

Station: „Geschäftsmodell Finfluencer“

Finfluencerinnen und Finfluencer (FuF) sprechen auf ihren Social-Media-Accounts über Finanzthemen. Sie wollen sowohl an Finanzthemen Interessierte auf ihren Account ziehen als auch bei ihren Followerinnen und Followern durch verschiedene Methoden das Interesse an Finanzthemen wecken, um dadurch Geld zu verdienen. Finfluencerin oder Finfluencer ist keine geschützte Berufsbezeichnung, jeder kann sich so nennen. Deshalb ist nicht gewährleistet, dass FuF eine gesicherte Expertise über Finanzthemen besitzen. Laut einer Studie haben nur 28 % der FuF überhaupt Erfahrung im Finanzbereich.

Als FuF agieren sowohl Einzelpersonen als auch Unternehmen.

Ihre Einnahmen erwirtschaften sie auf verschiedene Weise:

- Sie stellen ihre Anlagestrategien oder -entscheidungen auf ihrem Social-Media-Account und Internetseiten dar und unterhalten zugleich Werbepartnerschaften mit Unternehmen. In den Beiträgen sind dann Links zu diesen Unternehmen enthalten. Immer dann, wenn jemand auf einen Link klickt (und etwas kauft), erhält der Finfluencer / die Finfluencerin Geld von dem verlinkten Unternehmen.
- Sie werben für den Kauf von Finanzprodukten eines Unternehmens, an dem sie beteiligt sind. Einnahmen erzielen sie dabei aus dem Verkauf der eigenen Finanzprodukte.
- Sie werben für den Kauf von Finanzprodukten anderer Unternehmen. In der Werbung sind dann Links enthalten. Klickt jemand auf den Link oder kauft das Produkt, erhält der Finfluencer / die Finfluencerin Geld von dem Unternehmen, dessen Produkt sie beworben haben.
- Sie bieten Einzelcoachings, eigene Online-Kurse oder eigene Bücher an. Aus dem Verkauf ihrer Kurse und Produkte erhalten sie Geld von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern bzw. den Käuferinnen und Käufern.

Hinzu kommt, dass sich auch Betrügerinnen und Betrüger als FuF ausgeben und ihre Dienstleistungen lediglich vortäuschen.

Aufgabe:

Finde für eine der beschriebenen Einnahmeformen einen Finfluencer oder eine Finfluencerin in einem sozialen Netzwerk, das du nutzt. Beschreibe deren Angebot und ihr Motiv.

Station: „Kennzeichnung“

Influencerinnen und Influencer verdienen ihr Geld damit Produkte oder Dienstleistung zu bewerben, darunter fallen auch Finfluencerinnen und Finfluencer (FuF). FuF bewerben auf ihren Social-Media-Accounts Finanzprodukte und -dienstleistungen. FuF müssen ihre Beiträge als Werbung kennzeichnen, wenn sie damit wirtschaftliche Interessen verfolgen. Allerdings sind nicht alle Beiträge, die gekennzeichnet werden müssten, auch gekennzeichnet.

Ohne die Kennzeichnung ist es Verbraucherinnen und Verbrauchern überhaupt nicht möglich, verlässlich zu erkennen, welche Beiträge von FuF durch ein wirtschaftliches Interesse motiviert sind und welche nicht. Die Kennzeichnung solcher Beiträge als Werbung soll daher Transparenz schaffen und somit den Verbraucherinnen und Verbrauchern eine informierte Entscheidung ermöglichen.

Eine Auswahl an kennzeichnungspflichtigen Beiträgen auf Social Media:

Beiträge, die für eine Bezahlung oder eine Leistung öffentlich gemacht werden.

Video:

- Ist das Produkt / die Dienstleistung Hauptbestandteil des Videos, muss die Kennzeichnung „Werbung“ oder „Werbevideo“ während des gesamten Videos oder während des Werbeteils sichtbar sein.
- Ist das Produkt / die Dienstleistung kein Hauptbestandteil des Inhalts, muss zu Beginn des Videos „Unterstützt durch Produktplatzierungen“ oder „Unterstützt durch Produktname / Dienstleistungsname“ gekennzeichnet werden.

Bild oder Text:

- Die Kennzeichnung „Werbung“ oder „Anzeige“ muss gut erkennbar am Anfang des Beitrags stehen.

Beiträge, die ohne Bezahlung veröffentlicht werden, aber an Vereinbarungen, Bedingungen oder Erwartungen geknüpft sind. (z. B. überlassene Produkte, Übernahme der Reisekosten oder Einladung zum Event)

Video:

- Ist das Produkt / die Dienstleistung Hauptbestandteil des Videos, muss die Kennzeichnung „Werbung“ oder „Werbevideo“ während des gesamten Videos oder während des Werbeteils sichtbar sein.
- Ist das Produkt / die Dienstleistung kein Hauptbestandteil des Videos und der Wert der Dienstleistung / des Produkts liegt über 100 €, muss zu Beginn des Videos „Unterstützt durch Produktplatzierungen“ oder „Unterstützt durch Produktname / Dienstleistungsname“ gekennzeichnet werden.

Bild oder Text:

- Die Kennzeichnung „Werbung“ oder „Anzeige“ muss gut erkennbar am Anfang des Beitrags stehen.

Quelle: Die Medienanstalten (2025): Leitfaden Werbekennzeichnung bei Online-Medien

Rabattcodes

Video:

- „Werbung“ oder „Anzeige“ muss entweder hörbar oder lesbar in zeitlicher oder räumlicher Nähe des Rabattcodes vorkommen.

Bild oder Text:

- Die Kennzeichnung „Werbung oder Anzeige“ muss deutlich lesbar sein in der Nähe des Rabattcodes.

Affiliate Links

Video:

- Der Link muss mit einem Symbol (*) und einer Erläuterung in unmittelbarer Nähe gekennzeichnet werden.

Bild oder Text:

- Der Link muss mit einem Symbol (*) und einer Erläuterung in unmittelbarer Nähe gekennzeichnet werden.

Quelle: Die Medienanstalten (2025): Leitfaden Werbekennzeichnung bei Online-Medien

Aufgabe:

Schau dir das Profil deiner ausgewählten Finfluencerin oder Finfluencers aus der Station „Geschäftsmodell Finfluencer“ an. Überprüfe die Werbekennzeichnung bei ihren Beiträgen. Woran hast du die Werbung erkannt?

Station: „Copy Trading“

Copy Trading ist eine Methode, mit der Finfluencerinnen und Finfluencer versuchen, Geld zu verdienen. Beim Copy Trading stehen sich Copy-Trader (Finfluencerinnen und Finfluencer) und Kopierer (Followerinnen und Follower) gegenüber. Die Copy-Trader erzählen auf ihren Social-Media-Accounts, dass sie ihr Geld auf der von ihnen beworbenen Finanzplattform in Finanzprodukte anlegen und Gewinne erzielen. Sie werben für ihre Anlagestrategie, die auf der Finanzplattform von anderen kopiert werden kann.

Die Kopierer gelangen über einen Affiliate-Link vom Beitrag der Copy-Trader direkt auf die Homepage der Finanzplattform. Auf der Plattform melden sich die Kopierer an und kopieren die Geldanlagestrategie der Trader. Als Gegenleistung zahlen die Kopierer einen Geldbetrag an die Finanzplattform für deren Nutzung. Die Trader erhalten von der Plattform eine Provision für die Vermittlung über den Affiliate-Link.

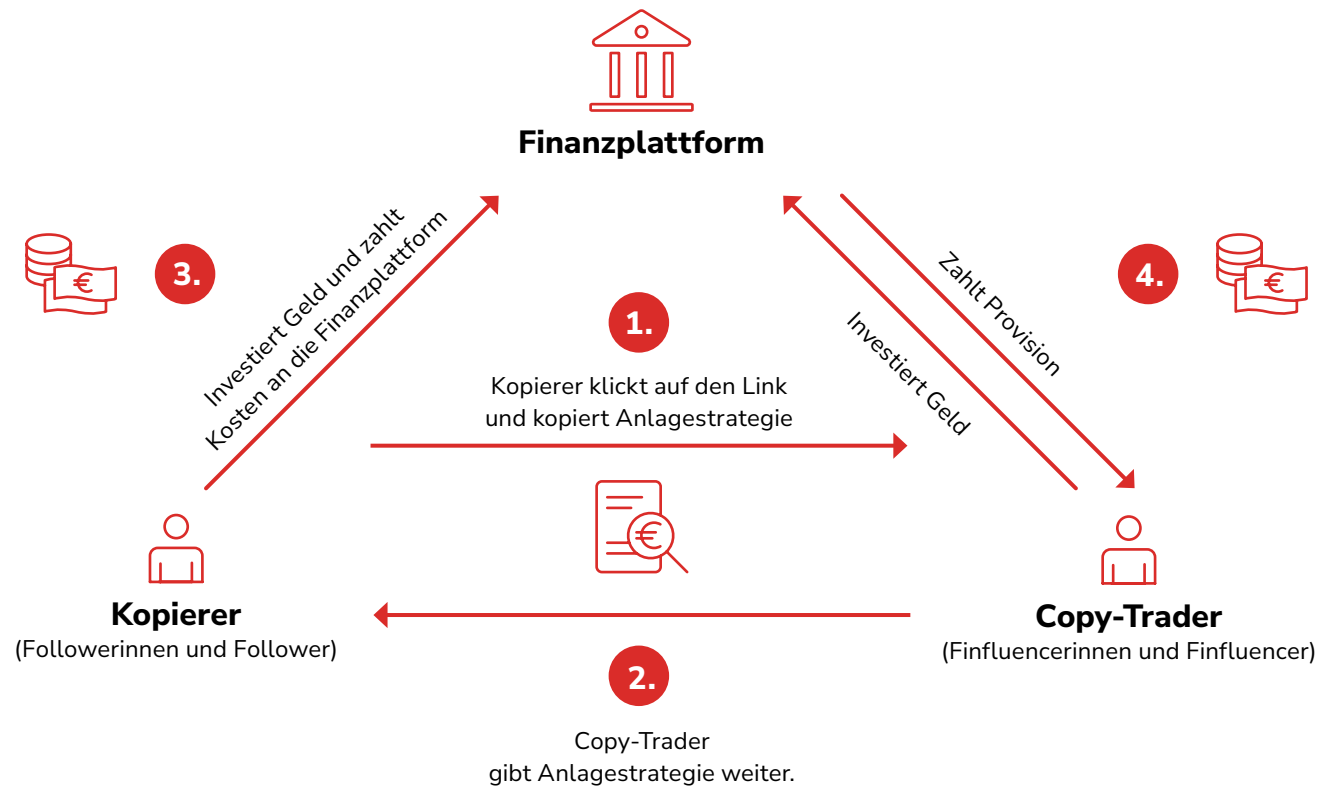
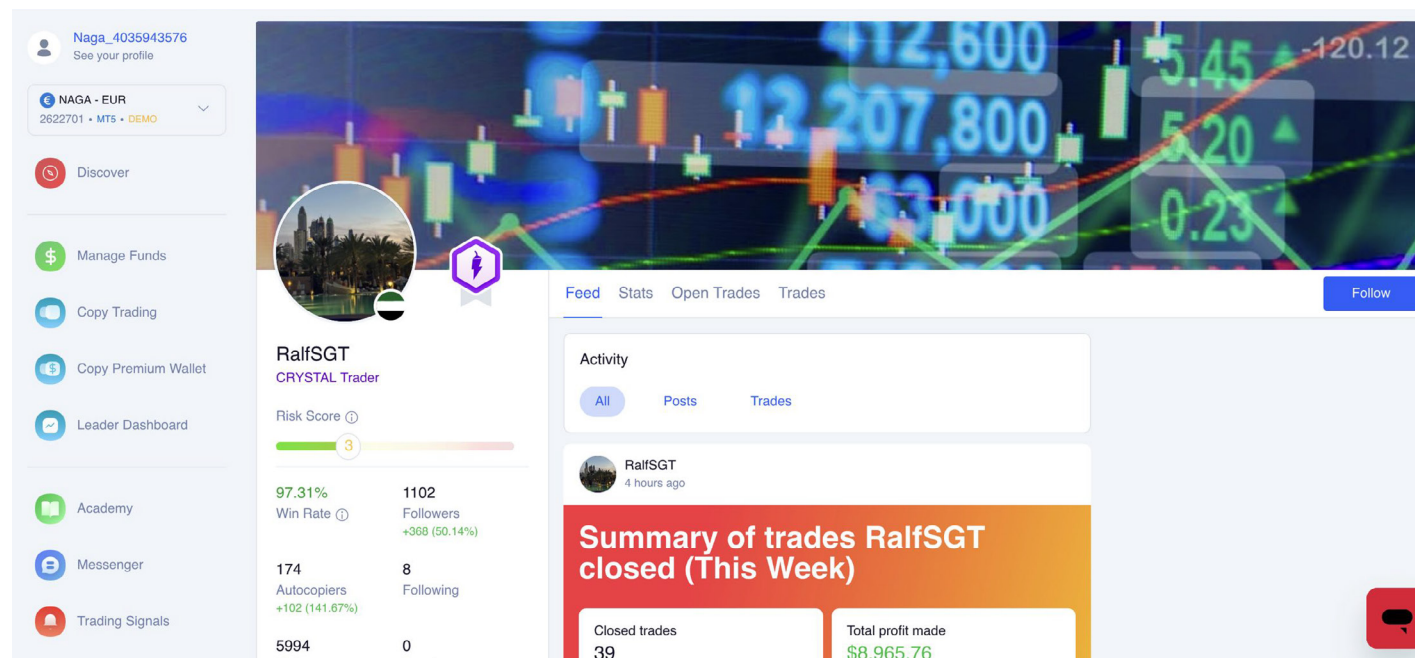


Illustration: Verbraucherzentrale Baden-Württemberg e.V.

Beim Copy Trading kopieren Verbraucherinnen und Verbraucher also die Geldanlagestrategie von Copy-Tradern. Die Trader und somit die Finfluencerinnen und Finfluencer (FuF) nutzen den Informationsbedarf von Verbraucherinnen und Verbraucher: Verbraucherinnen und Verbraucher, die Geld zur Vermögensbildung anlegen wollen, sind auf der Suche nach Informationen, in welche Finanzprodukte sie am besten ihr Geld investieren sollen. Das Copy Trading bietet dafür eine scheinbar einfache Lösung: Die FuF versprechen, dass man sich nicht mehr selbst das erforderliche Wissen für eine Geldanlagestrategie aneignen muss – man müsse ihre Strategie nur kopieren. Allerdings kann man vorab nicht nachvollziehen, ob die Geldanlagestrategien der Trader wirklich so erfolgreich sind, wie sie auf ihren Accounts versprechen.



Generell ist daher für die Copy-Trader der Erfolg der angepriesenen Anlagestrategie nicht so wichtig, da sie ihr Geld dadurch verdienen, dass andere ihre Anlagestrategie kopieren.



Quelle: Screenshot, The NAGA Group AG, <https://nagamarkets.com/user-profile/1172727/feed>, 09/24

Aufgabe 1:

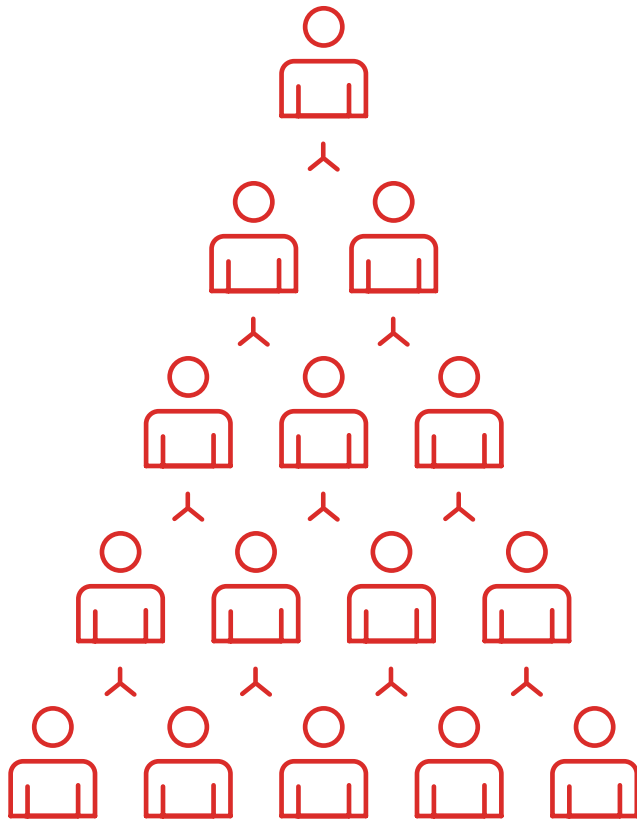
Erkläre anhand des Screenshots der Homepage eines Copy-Trading-Anbieters, was den Verbraucherinnen und Verbrauchern vermittelt werden soll.

Aufgabe 2:

Erläutere, weshalb Copy Trading für Anlegerinnen und Anleger risikoreich ist. Berücksichtige dabei das Problem der asymmetrischen Informationsverteilung.

Station: „Pyramidensystem des Finanzcoachings“

Ein Pyramidensystem ist ein Geschäftsmodell, das darauf beruht, dass Teilnehmerinnen und Teilnehmer (TuT) neue TuT werben und sie ein „Kopfgeld“ (Provision) erhalten. Die anfallenden Kosten für z.B. einen Kurs zahlen die geworbenen TuT an die werbenden TuT, diese Zahlungen beinhalten die Provision.



Sinn und Zweck eines Pyramidensystems ist es, immer weiter TuT zu werben, die immer neue Einnahmen generieren. So wird bis zur Spitze der Pyramide das Geld unter den TuT aufgeteilt. Die Qualität der angebotenen Dienstleistung spielt eine untergeordnete bis keine Rolle. Alle konzentrieren sich auf die Einnahmen aus der Anwerbung von neuen TuT. Irgendwann lassen sich keine neuen TuT anwerben und das System bricht zusammen.

Beim Finanzcoaching der Finfluencerinnen und Finfluencer funktioniert ein Pyramidensystem so: Ein Finfluencer oder eine Finfluencerin bewirbt mit blumigen Aussagen das Finanzcoaching („Mit meinen Tipps zu deinem Reichtum“) und verspricht jedem neuen Teilnehmenden für das Anwerben weiterer TuT einen Geldbetrag.

Die neu angeworbenen TuT buchen dann gegen einen Geldbetrag das Finanzcoaching in der Erwartung tolle Tipps zu erhalten. Gleichzeitig werben sie wieder neue TuT. Von jedem neuen Teilnehmenden erhalten die Personen an der Spitze einen Anteil der Einnahmen aus dem Verkauf der Coachingkurse. Für die Personen im System besteht auch dann ein Anreiz neue TuT zu werben, wenn die Finanztipps Blödsinn sind, da sie als TuT lernen, dass das System und nicht die Tipps sie reich machen soll. Pyramidensysteme sind in Deutschland verboten.

Aufgabe:

Stelle das Geschäftsmodell des Pyramidensystems aus der Perspektive der Verbraucherinnen und Verbraucher dar.

Station: „Kryptowährungen“

Alex

Hey, habe mitbekommen, du bietest Anlagen in Kryptowährung an?

Finfluencer

Ja, mach ich. Ich baue gerade eine Plattform für neue Anlegerinnen und Anleger auf, die noch geringe Kenntnisse oder wenig Zeit haben. Mithilfe der Plattform können alle Mitglieder Trades wie Experten durchführen und hohe Renditen machen. 100 Anlegerinnen und Anleger sind bereits beim Testlauf dabei und sind begeistert über die erzielten Renditen.

Alex

Klingt super und wie funktioniert das?

Finfluencer

Die Software der Plattform verknüpft die Plattformkonten miteinander, sodass mit den für dich ausgewählten Trades Geld verdient wird.

Alles ganz einfach und sicher über dein Privatkonto auf der Plattform, damit du deine Trades nachverfolgen kannst und ich dir das Geld auszahlen kann.

Alex

Hast du dann einen Zugriff auf mein Konto?

Finfluencer

Nur durch die Verknüpfung unserer Konten ist es mir möglich mit der Software Trades durchzuführen. Nur so kannst du von diesem fortschrittlichen System mit minimalem Risiko profitieren.

Alex

Hört sich sehr interessant an. Kann ich einen Link zur Plattform haben?

Als Kryptowährungen (z. B. Bitcoin, Ethereum, Tether) oder virtuelle Währungen werden private Zahlungsmittel bezeichnet, die mit einer kryptographischen Formel generiert werden (Krypto (altgriech.) = verbergen, verstecken, schützen). In der Europäischen Union sind sie keine anerkannten Währungen. Er ist daher eigentlich falsch, von „Währung“ zu sprechen.

Kryptowährungen werden nicht von Regierungen und Zentralbanken ausgegeben. Es gibt somit auch keine gesetzliche Grundlage und keine staatliche Regulierung, die die Stabilität und Akzeptanz einer Kryptowährung gewährleistet. Investitionen in Kryptowährungen werden auch nicht durch eine Einlagensicherung geschützt. Der Kurswert einer Kryptowährung ist allein abhängig von Angebot und Nachfrage. Der Kurswert beruht damit letztlich auf Psychologie, d.h. auf den Erwartungen der Anlegerinnen und Anleger an die Kursentwicklung.

Aufgabe:

Beurteile das Angebot des Finfluencers.

Reflexionsaufgabe:

Nun hast du alle Stationen bearbeitet, lies dir das Studienergebnis durch.

Studienergebnis

Die Qualität der Ratschläge von Finfluencerinnen und Finfluencern (FuF) schwankt sehr. Nur 28 % der FuF haben Fähigkeiten (skilled) im Finanzbereich. Dennoch sprechen die FuF mit schlechten Fähigkeiten (anti-skilled) und ohne Fähigkeiten (unskilled) mehr Followerinnen und Follower an. Ihre Beiträge in den sozialen Medien sind sehr optimistisch und erreichen so mehr Menschen. Sie sind auch aktiver auf ihren Kanälen und posten häufiger als FuF mit Fähigkeiten. Negative Beiträge werden eher von FuF gepostet, die Fähigkeiten vorweisen können. Wird sich an den optimistischen Ratschlägen der FuF mit schlechten Fähigkeiten orientiert, konnten Verluste von -2,3 % festgestellt werden.

Aufgabe:

Beurteile den Nutzen der Tätigkeiten der FuF für deine zukünftige Auseinandersetzung mit Geldanlagen. Berücksichtige dabei die Bedeutung, die asymmetrische Information bei der Bewertung der Qualifikation von FuF für deine Entscheidung hat.