

Finanztipps auf Tiktok, Instagram & Co? Ein Gastbeitrag von Ricardo Tunnissen

Als ich im Jahr 2017/2018 noch als Trainee in der privaten Baufinanzierung und der Firmenkundenberatung einer regionalen Volksbank gearbeitet habe, hätte ich niemals gedacht, dass ich ein paar Jahre später, teilweise als Frau verkleidet, Finanztipps auf Instagram und Tiktok gebe. Doch tatsächlich ist es das, was ich heute mache – eine Perücke aufsetzen, die Kamera anschalten und Finanzvideos im Internet hochladen. Und ich liebe es.

Soziale Netzwerke sind erwachsen geworden

Soziale Netzwerke wie Instagram und Tiktok sind erwachsen geworden. Längst ist die Zeit vorbei, in denen nur lustige Tanzvideos zu sehen waren. Mittlerweile haben auch vermeintlich schwere Themen wie Steuern, Recht, Versicherungen und Finanzen allgemein Einzug gefunden. Viele dieser Videos werden millionenfach geklickt und beweisen eins: Das Interesse ist vorhanden.

Auch meine besten Videos wurden bis zu 3,5 Millionen mal abgespielt. Aus dieser Reichweite wächst natürlich auch Verantwortung.

Vertrauen ist die wichtigste Währung im Internet

Es dauert Monate, wenn nicht sogar Jahre, um Vertrauen aufzubauen. Und nur wenige Sekunden, um es zu verlieren. Wenn einem dieser Umstand bewusst ist, handelt man bewusster. Das gilt auch für Social Media. Finanzblogger agieren in einem sensiblen Bereich. „Beim Geld hört der Spaß auf“ – so lautet

ein bekanntes Sprichwort. Vertrauen ist in der Finanzszene das A und O. Ist es einmal verspielt, kommt es nicht wieder.

Hier sollten die Alarmglocken läuten

Speziell für Laien ist es leider oft schwer zu erkennen, was ein gut gemeinter Tipp ist und wo doch besser die Alarmglocken läuten sollten. Daher will ich in den folgenden Zeilen auf einige dieser Aspekte eingehen und wichtige Hilfestellungen leisten.

Tipp ist nicht gleich Tipp

Hört man Finanzblogger sagen, dass sie Finanztipps im Internet geben, so wächst das Misstrauen vieler Menschen. Zurecht. Dennoch gibt es durchaus sehr nützliche Tipps, die ihre Berechtigung haben und nicht alle über einen Kamm geschert werden sollten.

Die Art des Tipps ist entscheidend. Bezogen auf das Thema Aktien und Geldanlage lässt es sich anhand des folgenden Beispiels gut veranschaulichen:

Finanzblogger A empfiehlt seiner Community den Kauf einer bestimmten Aktie, da er davon ausgeht, dass diese stark unterbewertet ist und sich in den nächsten Monaten deutlich erholen wird.

Finanzblogger B empfiehlt, sich das nötige Wissen anzueignen, um in der Lage zu sein, Aktien eigenständig zu bewerten, Geschäftsberichte des Unternehmens zu verstehen und so eigene Anlageentscheidungen treffen zu können.

Beide Finanzblogger geben Tipps für die Aktienanlage. Die Art ihrer Tipps könnte jedoch kaum unterschiedlicher sein. Und genau hier trennt sich die Spreu vom Weizen. Vorsicht sollte geboten sein, wo Menschen Anlageempfehlungen aussprechen, zu denen sie nicht berechtigt sind. Wohingegen Tipps zum Aufbau von Wissen etwas äußerst Nützliches haben.

Falsche Versprechungen

Bei Gewinnversprechungen ist Skepsis angebracht. Sollten außergewöhnlich hohe Gewinne in Aussicht gestellt werden, empfiehlt es sich kritischer hinzuschauen. Sowohl auf die angepriesene Art der Geldanlage, als auch auf die Person, welche diese empfiehlt.

Fragwürdige Kooperationen

Auch bei der Art von Kooperationen, die Finanzblogger eingehen, lässt sich erkennen, ob weiterhin Vertrauen verdient oder Misstrauen angebracht ist.

In der Realität habe ich schon oft erleben müssen, dass manch ein Blogger von Unternehmen bezahlt wurde, ein konkretes Investment zu bewerben. Für Laien waren solche bezahlten Anzeigen lange Zeit nur schwer erkennbar.

Durch die breite Kennzeichnungspflicht von Werbung wird dies nun zunehmend leichter. Sollte einen das Gefühl überkommen, dass es sich bei einer vorgestellten Investition um eine bezahlte Partnerschaft handelt, muss dies aus der Vorstellung hervorgehen und kann schnell geprüft werden. Es finden sich dort folgende Kennzeichnungen: Werbung, Anzeige, Bezahlte Werbepartnerschaft, Ad

Warum FinanzbloggerInnen wichtig sind

FinanzbloggerInnen sind in den letzten Jahren wie Pilze aus dem Boden geschossen. Ich empfinde diese Entwicklung durchaus positiv. Es ist ein deutliches Zeichen, dass das Interesse an Finanzen und Wirtschaft stark zunimmt.

Finanzielle Bildung gehört ins Wohnzimmer. Vorbei sind die Zeiten, in denen wirtschaftliche Bildung nur privilegierten Menschen zugänglich war. Durch Social Media wird eine breite Masse an Menschen erreicht und mit diesen wichtigen Themen in Berührung gebracht.

Ich freue mich jeden Tag aufs Neue, als Finanzblogger meiner Leidenschaft für Finanzen auf Social Media nachgehen zu können. Es ist eine wunderbare Möglichkeit, eine Community aus finanzbegeisterten Menschen aufzubauen, in einen regen Austausch zu treten und sein Wissen weiterzugeben. Da sich in meinem Freundes- und Bekanntenkreis kaum jemand für Finanzen interessiert, bin ich froh, auf Social Media Gleichgesinnte getroffen zu haben.