

N26

Vom Sparen bis zum Impulskauf - Die neurowissenschaftlichen Hintergründe hinter unseren Gewohnheiten im Umgang mit Geld

- Neurowissenschaftlerin Prof. Dr. Mira Fauth-Bühler gibt spannende Einblicke in die Psychologie des Sparens und Tipps zu einem verantwortungsbewussten Umgang mit Geld.
- N26 Studie zeigt: Die Menschen in Deutschland sind allgemein sparfreudig, aber es gibt starke regionale Unterschiede.
- Männer verdienen mehr, aber Frauen sparen mehr. Die Neurowissenschaft hat dafür eine Erklärung.

Berlin, 20. Januar 2022 – Neues Jahr, neues Sparziel? Jede/r weiß: Auf persönliche finanzielle Ziele zu sparen, kann schwer sein. Um das Thema aus wissenschaftlicher Perspektive anzugehen – und fundierte Lösungen zu finden –, hat die mobile Bank N26 mit einer renommierten Expertin gesprochen: Prof. Dr. Mira Fauth-Bühler, Neurowissenschaftlerin und Professorin für Wirtschaftspsychologie und Neuroökonomie an der FOM Hochschule für Oekonomie & Management in Stuttgart. Fauth-Bühler erklärt, was in unserem Kopf passiert, wenn wir finanzielle Entscheidungen treffen und wie wir unser Gehirn so umprogrammieren, dass wir Impulskäufen widerstehen und stattdessen verantwortungsbewusster mit Geld umgehen. Parallel dazu wurde das [Kauf- und Sparverhalten](#) von über 60.000 N26 KundInnen in Deutschland sowie von 1,7 Millionen KundInnen in Europa analysiert – mit interessanten Erkenntnissen¹.

Die Spar- und Ausgabegewohnheiten der Deutschen

2021 haben N26 NutzerInnen in Deutschland durchschnittlich 368,22 € pro Monat zur Seite gelegt, was 18 % ihres monatlichen Einkommens entspricht. Im Vergleich zu den europäischen Nachbarn sind die Deutschen besonders sparfreudig, da sie 46 % mehr als die Spanier, mehr als doppelt so viel (124 %) wie die Italiener und fünfmal mehr (432 %) als die Franzosen beiseite legten. Wirft man einen Blick auf den Sparanteil ihres monatlichen Einkommens, liegen die Deutschen an zweiter Stelle hinter den Spaniern, die 23 % ihres monatlichen Einkommens sparen.

Mit 449,21 € und stolzen 1.026,18 € (19 % bzw. 20 % ihres Einkommens) sparen Berliner und Münchener weit über dem Bundesdurchschnitt. Hamburger hingegen sparen monatlich 320,68 € (14 % ihres Einkommens) und damit 13 % weniger als der Rest der Deutschen. Die beliebtesten Zeiten zum Geldausgeben sind in Deutschland die Weihnachtszeit (+12 % im November und +16 % im Dezember) sowie der Juni (+6 %). Obwohl sie im Januar (-13 %) und Februar (-14 %) am wenigsten ausgeben, sparen die Deutschen im März (+39 %) und April (+25 %) am meisten.

Warum Menschen nicht zum Sparen gemacht sind – es aber trotzdem tun

Obwohl der Diskurs um das Sparen und Investieren nicht neu ist, weist Fauth-Bühler darauf hin, dass ursprünglich „menschliche Gehirne nicht zum Sparen oder Investieren geeignet sind“ oder dafür, „kluge finanzielle Entscheidungen zu treffen“. „Evolutionär haben

¹Die Studie basiert auf der Analyse der aggregierten und anonymisierten Ausgabe- und Spardaten von über 60.000 deutschen N26-KundInnen, 40.000 französischen N26-KundInnen, 10.000 spanischen N26-KundInnen, 20.000 italienischen N26-KundInnen und 1,7 Millionen weiteren N26-KundInnen in Europa im Zeitraum von Januar bis Dezember 2021. „Ausgabedaten“ sind definiert als Geldüberweisungen, die von den Hauptbankkonten der UmfrageteilnehmerInnen abgehen, während „Spardaten“ als Geld definiert ist, das in den Spaces der UmfrageteilnehmerInnen sowie auf den Hauptkonten gespart wird.

N26

wir uns dieses Verhalten antrainiert und unser Gehirn hat sich entsprechend weiterentwickelt. So entstand eine relativ junge Region hinter unserer Stirn, die als *Vorderhirn* bezeichnet wird und als unser *Kontrollsystem* fungiert.“ Das *Kontrollsystem* – sie vergleicht es mit einem CEO – befähigt Menschen, langfristige Ziele zu erreichen und Impulse zu überwinden, die von einem weiteren Teil des Gehirns, dem *Belohnungssystem*, ausgelöst werden. Diese Region ist auf kurzfristige Anreize (Belohnungen) ausgerichtet und löst starke Impulse aus, die unser Verhalten beeinflussen.

Warum Frauen besser mit Geld umgehen

Laut Fauth-Bühler spielt das Geschlecht eine Rolle bei der Frage, wie leicht Sparziele erreicht werden. Untersuchungen haben ergeben, dass Menschen mit mehr x-Chromosomen (beschrieben als das weibliche Chromosom) weniger Risiken eingehen, wenn sie Geld investieren und ausgeben². Laut Prof. Dr. Fauth-Bühler könnten neurologische Gründe eine Erklärung dafür sein. “In Untersuchungen wurde festgestellt, dass das Kontrollsystem im Gehirn von Frauen größer ist als bei Männern.” Sie deutet an, dass das weibliche Gehirn “risikoreiches und impulsives Verhalten” – zum Beispiel hochriskante, spekulative Investments oder Kontoüberziehungen – “vermutlich besser unterdrücken kann”. Allerdings, so die Professorin, verändern sich die Geschlechterrollen kontinuierlich. Gleichzeitig ist jedes Verhalten auch immer auf genetische Veranlagung sowie gesellschaftliche und äußere Einflüsse zurückzuführen.

Männer verdienen mehr, Frauen sparen mehr

Der Blick in die N26 Kundendaten zeigt faszinierende Unterschiede im Sparverhalten zwischen männlichen und weiblichen Nutzern in Europa. Der Analyse zufolge verdienen Männer pro Monat im Durchschnitt 30% mehr. Trotzdem sind Frauen die besseren Sparer, sowohl in der absoluten Sparsumme als auch in Bezug auf den Einkommensanteil, den sie sparen. Während Männer nur 16 % ihres monatlichen Einkommens sparen, legen Frauen 22 % auf die Seite, obwohl sie weniger verdienen. Besonders sichtbar ist die *Sparlücke* bei den jüngeren Altersgruppen. Frauen zwischen 18 und 19 Jahren sparen 52,16 € (50 %) mehr als Männer im selben Alter bei ungefähr gleichem Einkommen. Frauen im Alter von 20 bis 24 Jahren sparen 40,38 € (50 %) mehr als Männer in dem Alter, trotz 155,20 € (20 %) geringerem Monatseinkommen. Schließlich sparen die 30- bis 34-jährigen Frauen im Durchschnitt 75,96 € (32 %) mehr als ihre männlichen Kollegen, obwohl ihr Monatseinkommen satte 368,42 € (26 %) geringer ist. Die weiteren Ergebnisse der Studie können unter diesem [Link](#) nachgelesen werden.

Die Psychologie des Sparens & verantwortungsbewussten Geldausgebens – Tipps von Prof. Dr. Mira Fauth-Bühler

1. Nicht bei schlechter Stimmung oder in Eile einkaufen

Das *Kontrollsystem* (die “Führungskraft” im Gehirn) verabschiedet sich, wenn man bei schlechter Laune ist. Gleiches gilt für den Zeitdruck, den Feind rationalen Denkens. Dann springen ältere Hirnareale ein und lenken unser Verhalten und so auch das Belohnungssystem. Das Ergebnis sind oft Impulskäufe und fragwürdige Finanzentscheidungen. Da das Belohnungssystem ‘entworfen’ ist, um gewohnheitsähnliche Verhaltensweisen zu initiieren, lassen sich so Menschen immer wieder von Anreizen wie Schnäppchen ansprechen (z.B. dem unwiderstehlichen Angebot von ‘zwei Paar Schuhen zum Preis von einem’).

² [Investigating Gender Differences under Time Pressure in Financial Risk Taking](#) Xie Z, Page L, Hardy B., published in December 2017

N26

2. Achten Sie auf Ihre Ausgaben

Untersuchungen haben gezeigt, dass Menschen mehr ausgeben, wenn sie Zahlungsmethoden verwenden, mit denen man schnell den Bezug zum ausgegebenen Betrag verliert. Da Kreditkarten und andere virtuelle Zahlungsmittel alltäglich geworden sind, ist es wichtig, sich während des Kaufes bewusst zu machen, wie viel man gerade ausgibt (z.B. mit Hilfe von Technologien wie Push-Nachrichten, die in Echtzeit über die Kontoabgänge informieren). So erkennt auch unser *Kontrollsystem*, welche Ausgaben entstanden sind.

3. Übernehmen Sie volle Kontrolle über Ihre Umgebung

Versuchen Sie, die Auslöser zu identifizieren, die Sie zu impulsiven Käufen bewegen, und vermeiden Sie sie. Speichern Sie beim Online-Shopping keine Kartendaten oder persönliche Informationen ab, die den Kaufprozess beschleunigen. Je mehr Hindernisse, desto mehr Zeit hat das vernünftige Kontrollsystem, das Ruder in die Hand zu nehmen und den beabsichtigten Kauf kritisch zu beurteilen.

4. Verwenden Sie digitale Spartools

Definieren Sie Ihr langfristiges finanzielles Ziel und greifen Sie auf dem Weg dahin auf digitale Helfer zurück, mit denen Sparen kinderleicht wird (wie z.B. *Einkommensverteiler* oder *Aufrundungsregel* für N26 KundInnen). Ohne viel Aufwand entsteht so eine kontinuierliche Spargewohnheit. Aktive Sparsentscheidungen hingegen werden von unserem *Kontrollsystem* und *Entscheidungssystem* geleitet und brauchen mehr Willenskraft. Eine automatische Spargewohnheit zu etablieren, entlastet somit unser bewusstes *Kontrollsystem* und *Entscheidungssystem*, spart Energie für andere Aufgaben im Leben und befreit von Ärger oder Druck, die oft mit aktiven Sparsentscheidungen einhergehen können.

5. Klein anfangen

Teilen Sie Ihre Sparziele in kleinere, konkrete Meilensteine auf. Erledigen Sie zuerst die leicht erreichbaren Ziele – beispielsweise direkt zum Jahresbeginn. Dank der positiven Verstärkung (neurobiologisch reflektiert in einem Dopaminschub) ist es wahrscheinlicher, dass Sie das Verhalten wiederholen, was zu einem Erfolgserlebnis geführt hat. Somit sind die größeren finanziellen Ziele später im Jahr leichter zu erreichen, sobald die kleineren Ziele erst einmal abgehakt wurden.

6. Setzen Sie sich nicht unter Druck

Setzen Sie sich nicht zu viele oder unrealistische Ziele. Schließlich ist die Selbstkontrolle, die das Gehirn ausüben kann, begrenzt. Der Versuch, zu viele Impulse auf einmal zu kontrollieren, erhöht das Risiko des Scheiterns – was zu einem unkontrollierten Kauf führen kann, den man später bereut.

7. Füttern Sie das Belohnungssystem

Helfen Sie Ihrem Gehirn, diese weniger aufregenden langfristigen Ziele zu verfolgen, indem Sie sich selbst dafür belohnen, dass Sie kurzfristig Zwischenziele erreichen. Intermittierende, unerwartete Belohnungen funktionieren am besten für unser Gehirn. Damit füttern wir unser *Belohnungssystem* und behalten gleichzeitig die langfristigen Sparziele im Fokus.

N26 Pressekontakt

presse@n26.com

N26

Über N26

N26 ist die erste Bank, die du lieben wirst. Sie bietet ein mobiles Bankkonto ohne versteckte Gebühren an. Valentin Stalf und Maximilian Tayenthal gründeten N26 im Jahr 2013 und starteten ihr Produkt 2015 in Deutschland und Österreich. N26 hat über 7 Millionen KundInnen in 25 Ländern. Bei N26 arbeiten derzeit mehr als 1.500 Mitarbeiter an 10 Standorten: Amsterdam, Berlin, Barcelona, Belgrade, Madrid, Mailand, Paris, Wien, New York und São Paulo. Mit der europäischen Banklizenz, einer Technologie die Maßstäbe setzt und ohne teures Filialnetz, verändert N26 das Banking des 21. Jahrhunderts maßgeblich und ist für Android, iOS und über die Webanwendung verfügbar. Bis heute hat N26 fast 1,8 Milliarden US-Dollar von renommierten Investoren eingesammelt, darunter Third Point Ventures, Coatue Management LLC, Dragoneer Investment Group, Insight Venture Partners, GIC, Tencent, Allianz X, Peter Thiels Valar Ventures, Li Ka-Shings Horizons Ventures, Earlybird Venture Capital, Greyhound Capital, Battery Ventures, sowie Mitglieder des Zalando Vorstands und Redalpine Ventures. Derzeit ist N26 in folgenden Ländern aktiv: Belgien, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Island, Italien, Lettland, Liechtenstein, Litauen, Luxemburg, den Niederlanden, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Schweden, Schweiz, Slowenien, der Slowakei, Spanien und den USA, wo sie über ihre hundertprozentige Tochtergesellschaft N26 Inc. mit Sitz in New York tätig ist. Bankdienstleistungen in den USA werden von N26 Inc. in Zusammenarbeit mit der Axos® Bank, Member FDIC, angeboten.

Website: n26.com | Twitter: [@n26](https://twitter.com/n26) | Facebook: facebook.com/n26 | YouTube: youtube.com/n26bank

Über Prof. Dr. Mira Fauth-Bühler

Prof. Dr. Mira Fauth-Bühler ist seit September 2017 hauptamtliche Lehrbeauftragte an der FOM Hochschule für Oekonomie & Management in Stuttgart. Im Dezember 2017 wurde sie zur Professorin für Wirtschaftspsychologie berufen. Prof. Dr. Fauth-Bühler beendete 2003 ihr Studium der Psychologie (Dipl.-Psych.) an der Eberhard Karls Universität Tübingen (Note: 1,0) und den Master (M. Sc.) an der Graduate School of Neural & Behavioural Sciences, International Max Planck Research School (Note: 1,0). 2008 schloss sie ihr Promotionsstudium in Neuro- & Verhaltenswissenschaften (Dr. rer. nat.) mit der Gesamtnote „magna cum laude“ ab. Praktische Erfahrungen sammelte Prof. Dr. Fauth-Bühler von 2003 bis 2007 als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Zentralinstitut für Seelische Gesundheit in Mannheim, der Universität Heidelberg und dem Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf. Von 2007 bis 2008 war sie Postdoktorandin an der University of Cambridge und am King's College in London. Von 2008 bis 2017 leitete Prof. Dr. Fauth-Bühler die Arbeitsgruppe Spielsucht am Zentralinstitut für Seelische Gesundheit der Universität Heidelberg. Sie hat zahlreiche internationale Peer-Review-Artikel veröffentlicht (Google Scholar h-Index: 40). Für ihre Arbeit auf dem Gebiet der Suchtforschung wurde Frau Prof. Dr. Fauth-Bühler mehrfach ausgezeichnet und erhielt insbesondere den Wolfram-Keup Förderpreis und den DG-Suchtforschungspreis.