

BROKER-RATING 2021

**VOM
TRADING
LEBEN**

erschieden bei



FUCHSBRIEFER
Immer eine Spur schlauer.



INHALTSVERZEICHNIS

Editorial: Vom Trading Leben			_03
Der Fall 2021: Ich will vom Trading leben			_04
Das Test-Design: Wie wir werten			_06
Jahresranking: Die besten Broker 2021			_11
<hr/>			
FXFlat Wertpapierhandelsbank	_14	Activtrades	_42
WH Selfinvest	_16	Smartbroker	_44
XTB	_18	Flatex	_46
Interactive Broker	_20	Prorealtime	_48
Lynx	_22	Comdirect	_50
Direktbroker.de	_24	Vitrade	_52
Admiral Markets	_26	S-Broker	_54
JFD	_28	FXCM	_55
Consors	_30	Banx Trading	_57
QTrade	_32	FxPro	_58
IG	_34	Naga Markets	_59
CMC Markets	_36	ETX Capital	_60
Saxobank	_38	Plus500	_61
Oanda	_40	Bernsteinbank	_62
<hr/>			
Fazit: Die Top 5 der Broker			_63



FUCHSRATING

Immer eine Spur schlauer.

FUCHS-Broker 2021

EDITORIAL

Vom Trading leben



Welche Broker sind die besten, wenn Anleger vom Trading leben wollen? Dieser Frage gehen wir im Broker-Rating 2021 nach. Denn eine steigende Zahl von Anlegern will von Geschäften mit gehebelten Produkten leben. Das ist aber nicht so einfach wie es klingt.

Die Ideen eines bedingungslosen Grundeinkommens auf der einen oder der finanziellen Freiheit auf der anderen Seite faszinieren immer wieder viele Menschen. Während das Grundeinkommen eine staatliche Leistung ist, entsteht finanzielle Freiheit aus kontinuierlichen Kapitaleinkünften, die irgendwann so hoch sein sollen, dass man daraus seinen Lebensunterhalt bestreiten kann. Zumindest sollen die Kapitaleinkünfte in diesem Konzept aber so hoch sein, dass man nicht vollständig auf Arbeitseinkommen angewiesen ist.

Finanzielle Freiheit und aktives Trading

Erfolgversprechender als ein bedingungsloses Grundeinkommen scheint das Konzept der finanziellen Freiheit zu sein. Der Dreisprung: Verdienen, sparen und kontinuierlich investieren, lässt sich zumindest langfristig rechnen. In Abhängigkeit von einigen Grundannahmen der Anleger wie z. B. der Sparrate, der Rendite und der Inflation und in Abhängigkeit vom Zeithorizont lassen sich unterschiedlichste finanzielle Freiheitsgrade errechnen und erreichen. Mein Kollege Philipp Heinrich hat sich einmal die Mühe gemacht, verschiedene Szenarien konkret zu berechnen und zu vergleichen. Ausführlich nachlesen können Sie den Bericht im FUCHS-Geldanlagebuch 2021 „Anlegen in der Staatswirtschaft“, das Sie im FUCHS-Shop unter www.fuchsbriefe.de ordern können.

Aktive Anleger versuchen, mit gehebelten Produkten oder genügend hohem Kapitaleinsatz vom kurzfristigen Börsenhandel zu leben. Vom Trading zu leben, ist aber ein ziemlich hartes Brot. Viele Anleger stellen sich diesen Weg viel zu leicht und viel zu linear vor. Schlimmer noch: Sie treffen falsche Grundannahmen über ihre reale Performance und sie vergessen wesentliche Bausteine in ihrer Kalkulation.

Der wichtigste Partner für Trader ist immer der Broker – und wir haben die Anbieter in diesem Jahr mit der Aufgabe konfrontiert: Ich will vom Trading leben – wie schaffe ich das? Insbesondere die persönliche Beratung in dieser Kernfrage war unser Testschwerpunkt. Hier konnten die Broker zeigen, wie gut sie ihre Kunden und Interessenten verstehen, ob sie nur Konten verkaufen oder auch langfristige Kundenbeziehungen aufbauen wollen.

Fazit:

Eines vorweg - unser Ergebnis ist ernüchternd. Aber genau darum hoffen wir, dass das diesjährige FUCHS-Brokerrating für Trading-Interessierte wieder ein wertvoller Ratgeber auf der Suche nach seriösen Online-Brokern ist.

DER FALL 2021

Ich will vom Trading leben

Die Deutschen gelten als Volk der Aktienmuffel. Und doch zeigt sich, dass es einen wachsenden Teil von Menschen gibt, die die Kraft der Finanzmärkte für sich nutzen und von Gelderträgen leben wollen. Einige setzen auf stetige Dividenden, andere auf ein regelmäßiges Einkommen aus dem Trading.

Die Börsen klettern und immer mehr Anleger strömen in den Aktienmarkt. Besonders auffällig ist das in den USA, wo die Zahl der Aktionäre – beflügelt von geschlossenen Casinos und von Billigbrokern – steil in die Höhe geschossen ist.

Aber auch hierzulande interessieren sich wieder mehr Menschen für Börse. Die Zahl der ETF-Anleger steigt, die Anzahl der ETF-Sparpläne nimmt zu. Und auch hierzulande etablieren sich Billig- und Kostenlos-Broker. Der Anbieter traderepublic führt beispielsweise mit einer einfachen App viele Anleger an die Börse heran, die sich teilweise aber völlig ohne Vorwissen ins „Abenteuer Börse“ stürzen.

Der Fall 2021: Ich will vom Trading leben

Getrieben sind viele dieser neuen Anleger vom Gier-Gedanken an schnelles Geld. Wer beobachtet hat, wie die Aktienmärkte nach dem Corona-Crash in die Höhe schossen, sich viele Aktienkurse verdoppelten oder gar vervielfachten, der wollte auch ein Stück vom Kuchen abhaben. Behilflich dabei sind Broker, die mit einfachen Apps einen entsprechenden Marktzugang anbieten.

Den Zug an die Märkte beobachten auch die bereits etablierten Online-Broker. Viele von ihnen freuen sich über einen spürbaren Kundenzustrom trading-interessierter Anleger. Und diejenigen, die sich schon eine Weile auf den Märkten tummeln und anlegen, sind in der Corona-Krise noch aktiver geworden. Die heftigen Kursschwankungen boten reichlich Potenzial, mit kurzfristigen Handelsaktivitäten gutes Geld zu verdienen.

Ziel: Täglich mit Gewinn traden

Auf diesem Szenario basierte unser diesjähriger Testfall. Wir haben uns bei den Brokern als halbwegs gut vorgebildeter Anleger vorgestellt, der schon ein längere Zeit Erfahrung mit dem kurzfristigen Geldanlegen hat. Das Kapital, das für wir das Trading mitbringen wollten, lag bei 10.000 bis 15.000 Euro. Darüber hinaus hätten wir zwar noch mehr Kapital zur Verfügung gehabt. Das würden wir aber nur einzahlen, wenn der Broker dies für unser Ziel als notwendig erachtet. Hinsichtlich der Handelsinstrumente waren wir völlig offen.

Die Beratungsaufgabe bestand für die Broker darin, uns als Kunden zu gewinnen, aber auch unser Selbstbild zu reflektieren und auf Schwachstellen in unserem Denkmuster hinzuweisen. So machen viele Trader den Fehler, eine viel zu konstante Entwicklung zu errechnen. Der Kapitaleinsatz und die Rendite, die bei einem Trade gut aufgehen, können schon beim nächsten Trade nicht funktionieren. Die Erfahrung zeigt auch, dass selbst bei überwiegend positiven Trades der durchschnittliche gemittelte Gewinn sehr klein ist. Das bedeutet: Die Erfolgsquote ist hoch und liegt z. B. bei über 85%. Allerdings erzielen viele Trades nur ganz marginalen Gewinn. Davon kann dann höchstens einer leben – der Broker.

Auf Fallstricke hinweisen

Uns ging es bei dem Testfall auch darum, dass die Broker uns auf Fallstricke hinweisen. So war es sehr gut, wenn uns die Anbieter genau nach unseren Handelserfahrungen und -Ergebnissen befragt haben. Denn dann wäre uns schnell klar geworden, dass unsere Performance zwar gut ist, die erzielten Gewinne aber zu gering, um davon zu leben. Einfach mehr ins Risiko zu gehen, ist aber keine gute Lösung. Die Erhöhung des eingesetzten Kapitals wäre ratsamer. Darauf hinzuweisen ist für Broker natürlich eine Herausforderung, denn Interessenten könnten das als pures Marketing verstehen. Darum war es hervorragend, wenn Anbieter uns vorrechnen konnten, welche Effekte ein höheres Kapital haben würde.

Darüber hinaus war die Beratungsleistung perfekt, wenn uns die Broker z. B. auf die Fallstricke der Brutto-Netto-Rechnung hingewiesen haben. Zunächst gehörte dazu die Abfrage, wie viel Geld wir im Monat überhaupt benötigen würden. Danach war allerdings sofort der Hinweis nötig, dass wir für die angegebene Summe in unserer Zielperformance natürlich eine Brutto-Rendite errechnen müssten. Denn auch wer vom Trading leben will, muss Steuern zahlen und darf diese in seiner Rendite-Rechnung nicht vergessen. Genauso wenig wie z. B. eine Krankenversicherung.

Einen realistischen Blick bekommen

Uns ging es in diesem Testszenario vor allem darum, dass uns die Broker einen realistischen Blick auf die Erreichbarkeit unseres Zieles verschaffen sollten. Es ging uns darum, dass uns die Anbieter dafür sensibilisieren, wie schwierig und kapitalintensiv es ist, wirklich dauerhaft vom Trading leben zu können.

Auch in diesem Jahr haben wir uns natürlich wieder die Bildungsangebote der Plattformen angesehen. Das Spektrum der angebotenen Varianten ist weiterhin sehr groß. Die Qualität und Kundenfreundlichkeit variiert jedoch auch sehr stark zwischen den Anbietern. Diese Bemühungen der Anbieter wollten wir nicht unberücksichtigt lassen. Schließlich ist es unsere Mission, Transparenz und Orientierung in einen komplexen Markt zu bringen – möglichst mit dem Effekt, dass sich die Branche in einem Best-Practice-Verfahren im Wettbewerb an den Besten orientiert und sich somit das gesamte Leistungsumfeld für Kunden verbessert.

Fazit:

Nur eine handvoll Broker haben diese Herausforderung erkannt. Die meisten hatten dagegen überhaupt kein Interesse, sich mit unserem Ziel auseinander zu setzen oder uns konkret zu beraten. Das ist erstaunlich, denn ein Kunde, der vom Trading leben will, könnte ein langjähriger und damit attraktiver Kunde werden. Nur ganz wenige Anbieter haben das erkannt oder haben ein klares Qualitätsmanagement beim Kundenkontakt, dessen Ergebnis ein Gespräch ist, das auf die Kundenziele eingeht.