

FUCHS AKTUELL

CFD-Handel: Chancen für Anleger Schnelles Geld mit Aktien, Indizes und Forex

- WISSEN: WIE CFDS FUNKTIONIEREN
- STRATEGIE: HEDGEN ODER TRADEN?
- SICHERHEIT: GRUNDREGELN FÜR DEN CFD-HANDEL
- TRANSPARENZ: DIE ATTRAKTIVSTEN UND SICHERSTEN ANBIETER

Erst Optionsscheine, dann Zertifikate – und nun kommen CFDs auf Privatanleger zu. Faktisch gibt es solche CFDs (contracts for difference) zwar schon seit gut 25 Jahren. Doch bislang waren diese Differenzkontrakte ausschließlich Finanzmarktprofis als Hedge-Instrument vorbehalten. Beflügelt durch die Finanzmarktkrise 2008 und 2009 ändert sich das aber gerade – und immer mehr Anleger nutzen dieses neue Anlageinstrument zur Spekulation und Absicherung.

Postbank bietet CFDs an

Dass sich CFDs zu einem Massenprodukt entwickeln könnten, beweist die Postbank. Die bietet als erste Privatkundenbank das Trading mit CFDs an. Anleger werden dann zum britischen Broker City Index weitergeleitet. Der tritt aber klar als Postbank-Plattform auf, sodass die Anleger „bei ihrer Bank“ bleiben.

Neben der Postbank prüfen auch andere Banken die Möglichkeiten, ihren Kunden CFDs anzubieten. Denn auch andere Geldhäuser wollen an diesem noch kleinen, aber schnell wachsenden Markt teilhaben. Zwar ist Deutschland nach Großbritannien und Australien schon der drittgrößte Markt für diese Hebelprodukte. Aber die CFDs bieten im Gegensatz zum Zertifikate- oder Fondsgeschäft noch ein sehr hohes Wachstumspotenzial.

Waren 2007 nur knapp 10.000 Anleger im Segment aktiv, stieg diese Zahl bis 2008 bereits auf knapp 30.000 Trader.

Anfang 2010 tummeln sich etwa 50.000 aktive CFD-Anleger in diesem Segment.

Das ist für Banken lukrativ. Denn CFD-Trader bewegen nicht nur viel Geld. Sie sind auch sehr aktiv. So werden die Positionen oft nicht länger als 7 Tage gehalten. Teilweise werden sie sogar schon nach wenigen Stunden wieder geschlossen. Den Geldhäusern winkt also ein starkes Provisionsgeschäft.

Im Durchschnitt handelt jeder CFD-Anleger ein Volumen von 10 Mio. Euro im Jahr. Das gelingt, weil CFDs mit einem Hebel ausgestattet sind. Der macht es möglich, mit einem Einsatz von 5 Euro ein reales Volumen von 1.000 Euro am Markt zu bewegen. Das ist wiederum für die Anleger attraktiv, weil mit einem relativ geringen Kapitaleinsatz ein großer Gewinn gemacht werden kann.

Alternative zu Zertifikaten

Insbesondere die Banken und Online-Broker könnten dem neuen Handelsinstrument CFD zum Durchbruch bei den Privatanlegern verhelfen. Zwar sehen viele Banken die Hebelprodukte zunächst noch als Konkurrenz zu ihrem eigenen (traditionellen) Wertpapiergeschäft. Wenn der Handel mit den CFDs aber über eigene Plattformen oder Kooperationspartner abgewickelt wird, ändert sich diese zurückhaltende Einschätzung der Geldhäuser schnell. Dann werden die Hebelpapiere – durchaus zu Recht – als gute Alternative für Zertifikate und Optionsscheine vorgestellt.

Der CFD-Handel bietet also sowohl für Privatanleger, aber auch für Vermögensverwalter und für Banken große Chancen. Daher ist es wahrscheinlich, dass die Geldhäuser ihre CFD-Angebote ausbauen werden. Dabei wird es weitere Kooperationen zwischen Banken und Online-Brokern geben. Jüngst hat das Internetportal Onvista einen eigenen CFD-Bereich eröffnet.

Bewegung ist auch ins Segment der Online-Broker gekommen. E*Trade, eine der größten Handelsplattformen schließt sich zum 1. April mit Flatex zusammen. Beide Unternehmen werden ihr Geschäft bündeln und nach eigenen Angaben künftig gut 80.000 Anleger betreuen. Das neue Unternehmen (ViTrade) will vor allem im CFD-Bereich wachsen.

Chancen für Anleger

CFDs werden sich so als weiteres spekulatives Produkt etablieren. Das schätzt selbst die Zertifikatebranche so ein. Die beobachtet die CFD-Angebote mit Argusaugen. Denn die Branche weiß, dass sich CFDs einfacher und schneller als Zertifikate handeln lassen.

Wir sind sicher, dass es in Zukunft mehr und einfachere Wege geben wird, CFDs zu handeln. Da dieses neue Anlage-Instrument auch für Privatanleger interessant ist und die Palette der Handlungsoptionen stark erweitert, nehmen wir die CFDs, den Markt, die Anbieter und Einsatzmöglichkeiten für Sie unter die Lupe.

Impressum

Chefredakteur: Ralf Vielhaber
Redaktionsleitung: Stefan Ziermann
Einbandgestaltung / Layout: Ulf Gruber
Satz: Verlag FUCHSBRIEFE
Redaktionsschluss: 21.01.2010

Marketing: Tobias Hergt
Tel.: +49 (0)30 / 28 88 17 - 25
mailto: Tobias.Hergt@fuchsbriefe.de
Anzeigen/Vertrieb: Ulf Gruber
Tel.: +49 (0)30 / 28 88 17 - 22
mailto: ulf.gruber@fuchsbriefe.de
Abo-Service: Doris Schöne / Renate Vies
Tel.: +49 (0)5241 / 80 16 92
mailto: renate.vies@bertelsmann.de

Kontakt zur Redaktion:
Tel.: +49 (0)30 / 28 88 17 - 0
www.fuchsbriefe.de
info@fuchsbriefe.de

ISBN: 978-3-8349-2209-0
Gedruckt in Deutschland

Gekürzter Sonderdruck für WH Selfinvest

Die vollständige Fassung finden Sie im Internet unter <http://www.fuchsbriefe.de>

Der FUCHS-Report ist ein Produkt des

Verlag FUCHSBRIEFE
Dr. Hans Fuchs GmbH, Berlin
Geschäftsführer: Ralf Vielhaber
Handelsregister: AG Charlottenburg HRB 75903
USt-ID: DE 8 111 48460
Verantwortlicher i.S.d § 10 Abs. 3 MDStV: Ralf Vielhaber

Kontakt zum Verlag:
Dr. Hans Fuchs GmbH, Berlin
Albrechtstraße 22
10117 Berlin
Tel.: +49 (0)30 / 28 88 17 - 0
www.fuchsbriefe.de
info@fuchsbriefe.de

Copyright:

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Aufnahme in Onlinedienste sowie Internet und Vervielfältigung auf Datenträger jeder Art sind – auch auszugsweise – nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des Verlags gestattet. Jede im Bereich eines gewerblichen Unternehmens hergestellte und genutzte Kopie verpflichtet zur Honorarzahlung an den Verlag. Gerichtsstand und Erfüllungsort: Berlin

Hinweis:

Fuchsbriefe haben für den vorliegenden Report sorgfältig und nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert und die vorhandenen Daten ausgewertet. Dennoch übernehmen Fuchsbriefe keinerlei Garantie für deren Richtigkeit, Genauigkeit oder Vollständigkeit. Verlag und Redaktion lehnen jede Haftung für allfällige Schäden ab. Die vorliegende Publikation ist keine individuelle Beratung und kann diese auch nicht ersetzen. Redaktion und Anzeigen sind streng getrennt. Eine Anzeigenschaltung hat keinen Einfluss auf die Erwähnung oder Wertung eines Produktes in der Publikation.

Den richtigen Broker finden

Es gibt zahlreiche Online-Broker und Handelsplattformen, die um Kunden werben. Darum sind deren Angebote nur wenig transparent. Und oft konzentrieren sich Anleger bei der Brokerauswahl an unwichtigen Kriterien. Dabei sind nur zwei Punkte entscheidend.

Wer sich entschieden hat, die Möglichkeiten des CFD-Handels zu nutzen, muss vor dem ersten Trade noch den passenden Online-Broker finden. Leichter gesagt, als getan. Denn das Angebot ist sehr unübersichtlich und nur schwer vergleichbar. Zwar gibt es im Internet Vergleichsmöglichkeiten. Diese stellen die Anbieter anhand diversen Kriterien aber nur nebeneinander. Die Kriterien werden überhaupt nicht gewichtet.

Einsteiger stehen im Wald

Das halten wir für ungenügend, gehen darum einen Schritt weiter. Denn es gibt Kriterien, die bei der Brokerauswahl eine wichtige Rolle spielen und beachtet werden sollten (Marktzugang, Einlagensicherung). Das ist sozusagen die Pflichtbeurteilung, die für jeden Broker gemacht werden sollte, bevor Sie dort ein Konto eröffnen.

Darüber hinaus gibt es zahlreiche zusätzliche Kriterien, die wir jedoch klar zur Kür zählen (z.B. Handel direkt aus dem Chart heraus, Programmierung automatischer Handelssysteme usw.). Solche Zusatzoptionen reichern zwar das Angebot des Brokers an und bieten beim Traden mehr Komfort oder mehr Gestaltungsmöglichkeiten.

Das Problem ist aber, dass viele Einsteiger schlicht gar nicht wissen, worauf sie bei der Broker-Auswahl achten müssen und welche Kriterien für die Auswahl relevant sind. Folge: Sie lesen zwar ausführliche Vergleiche, verlieren in deren Detailreichtum aber schnell den Überblick. Sie sind darum nicht gut entscheidungsfähig und sehen den Wald vor lauter Bäumen nicht.

In dieses Broker-Dickicht schlagen wir für Sie nun eine Schneise. Letzlich können wir Ihnen zwar auch nicht sa-

gen, welcher Broker für Sie persönlich der beste ist. Dafür sind die individuellen Ziele, Wünsche und Anforderungen jedes einzelnen Spekulanten oder Traders zu individuell. Aber wir geben Ihnen ein Schema in die Hand, mit dem Sie durch den Broker-Wald wandeln und die einzelnen Bäume anhand der relevanten Kriterien zumindest klar voneinander unterscheiden können.

Im ersten Schritt gewichten wir dazu die Kriterien zur Brokerauswahl nach Pflicht und Kür. Zu relevanten Pflicht-Kriterien zählen für uns insbesondere die Erreichbarkeit der Handelsplattform, die aufsichtsrechtliche Regulierung des Brokers, die Sicherheit und der Marktzugang des Brokers selber. Diese Punkte sollten bei der Brokerauswahl stets streng geprüft werden.

Kriterien wie Mindesteinlage, Margin-Anforderungen, die Breite der Produktpalette (z. B. zum Handel zur Verfügung stehende Märkte und Handelszeiten), die Handelskosten und zusätzliche Angebote wie Research und eine Fülle von Orderarten sind für uns Kür-Kriterien. Anhand dieser können Interessierte dann jene Plattform wählen, bei der für sie der Wohlfühl-Faktor am größten ist.

Doch wie groß ist der Broker-Wald eigentlich, in dem wir gerade stehen? Derzeit sind 25 größere Broker in Deutschland aktiv, bei denen CFDs gehandelt werden können. Einige dieser Broker gibt es schon mehrere Jahre.

Viele dieser Anbieter waren lange als stark spezialisierte Nischenanbieter aktiv und haben sich nur um den „harten Kern“ der sehr aktiv handelnden Kunden bemüht. Klar im Fokus standen Semi-Profis, die als aktive Trader – zum Teil als Day-Trader – ihre Positionen maximal wenige Stunden halten und oft mehrer Dutzend Mal an einem Tag handeln.

Dieser Fokus hat sich nun stark verschoben. Zum einen ist die Anzahl der Anbieter gegenüber den Vorjahren deutlich gewachsen. Zum anderen haben die Anbieter im Wettbewerb um handlungswillige Kunden ihre Angebotspaletten stark ausgeweitet.

Bestes Beispiel für den Trend ist die Fxdirekt Bank. Die war Semi-Profis vor Jahren als reine Devisenhandelsplattform ein Begriff und der erste große Player auf dem Markt. Inzwischen hat das Unternehmen eine eigene Banklizenz, bietet neben Devisen die gesamte Palette des Anlageuniversums zum Trading an.

Intransparenz nimm zu

Außerdem hat sich die Bank breiter aufgestellt. Neben den Semi-Profis sind längst die aktiveren Privatanleger im Blick, die neben der üblichen Geldanlage mit kurzfristiger Spekulation eine Zusatzrendite erwirtschaften wollen. Genau diese Zielgruppe sprechen auch die anderen Broker an. Damit haben die Anbieter ihre Zielgruppe über den ursprünglich angestrebten „harten Kern“ hinaus ausgedehnt.

Dieser Expansionstrend wird auch in den kommenden Jahren zu beobachten sein. Dabei werden die Broker immer weiter in die Sphären der Otto Normalanleger vorstoßen. Das Angebot der Postbank wird dabei nur ein erster Schritt sein. Andere Broker und Banken werden mit Kooperationen folgen. Umso wichtiger ist für Kunden, bei der Auswahl des Brokers auf die wichtigen Details zu achten.

Broker-Auswahl: Pflicht

Zuerst sollten wir die Erreichbarkeit der Handelsplattformen unter die Lupe nehmen. Denn es ist wie bei einer Autowerkstatt: Sie kann noch so gut sein, den Kunden verstehen und alles für ihn tun – wenn der Kunde die Werkstatt nur unter Mühen erreichen kann, wird er nur in unvermeidbaren Situationen dorthin gehen.

Bei den Brokern ist das ähnlich. Sie sollten bequem und auf kurzen Wegen erreichbar sein. Faktisch gibt es zwei

Wege, auf denen die Handelsplattformen den Tradern Zugang gewähren. So stellen etliche Plattformen eine eigene Handelssoftware bereit. Die muss meist heruntergeladen und dann auf einem Computer installiert werden. Das Programm öffnet nach dem Start die entsprechenden Fenster, verbindet sich mit dem Server des Brokers und das Trading kann beginnen.

Software oder Web-basiert?

Ein anderer – wie wir meinen besserer – Weg ist der direkte Zugang über das Internet zum Broker. In diesem Fall müssen Sie sich nicht einmal mehr eine Trading-Software auf einen Computer speichern. Der Zugang zum Broker erfolgt direkt über das Internet (über die Einwahl per passwortgeschütztem System). Der größte Vorteil dieses web-basierten Zugangs: Trader können unabhängig von einem individuellen Computer jederzeit auf die Handelsplattform und ihr Trading-Konto zugreifen. Das funktioniert im Zweifel dann sogar mit mobilen Lösungen (iphone), auch wenn wir von einer solchen Art des Tradens nur abraten können. Letztlich müssen Sie entscheiden, welcher Weg Ihnen angenehmer ist. Aus unserer Sicht ist der web-basierte Zugang der flexiblere Weg.

Noch wichtiger für die Auswahl des Brokers ist die Frage, ob er einen Handel direkt im Markt möglich macht oder ob er ein sogenannter Market Maker ist. Darunter ist ein Broker zu verstehen, der eigene Kurse stellt. Dieser Punkt ist sehr wesentlich.

Direkter Marktzugang

Bei Plattformen, die direkt den Markt handeln (direct market access, kurz dma) kauft der Broker die per CFD gehandelten Werte direkt an der Börse. Der CFD-Trader handelt damit auch zu den realen Börsenkursen. Auf diese Weise sichern sich Trader auch die bestmöglichen Konditionen.

Beim Market Maker wird dagegen auf dem elektronischen Marktplatz gehandelt, den der Broker betreibt. Die Kurse dort orientieren sich zwar

an den realen Börsenkursen. Aber der Handel findet nicht direkt an der Börse statt, sondern auf dem davor liegenden Marktplatz des Market Maker.

Ein Beispiel: Unsere CFD-Order für die Lufthansa würde bei einem Broker mit DMA an der Börse (z. B. xetra) abgewickelt werden. Wir handeln dort im Markt in einem realen Umfeld aus Angebot und Nachfrage.

Bei einem Market Maker würden wir unseren Lufthansa-Trade auch abwickeln können. Der Market Maker bringt das Angebot und die Nachfrage aber allein auf seiner Plattform zusammen. Wir handeln also gar nicht real über den Börsenplatz Frankfurt. Vielmehr handeln wir mit einem anderen Kunden des Market Maker, der gerade in diesem Moment das passende Gegengebot zu unsere Order hat.

Zuweilen handeln Market Maker auch gegen den Kunden und erfüllt dessen Orders. Daran ist prinzipiell problematisch, dass der Market Maker in seiner Funktion als Vermittler faktisch sämtliche Gebote und Nachfragen (Orderbuch) kennt. Er kann so mit dem Eigenhandel selber Positionen kaufen und verkaufen. In zahlreichen Foren im Internet gibt es zu dieser Thematik ausführliche Kundenkommentare. Aber Vorsicht: Der Konkurrenzkampf zwischen den Plattformen ist so scharf, dass gerade auch in den Foren z. T. versucht wird, mit manipulativen Einträgen „Markt zu machen“.

Um festzustellen, welcher Broker einen direkten Marktzugang anbietet und wer ein Market Maker ist, werfen wir einen Blick auf die Spreads. Denn die beantworten diese Frage in der Regel schnell und einfach. Denn Market Maker ziehen den Spread, also die Differenz zwischen An- und Verkaufskurs an der Börse, etwas in die Breite.

Konkret: Statt des normalen Börsenspreads, der z. B. im DAX für Lufthansa nur drei bis fünf Cents beträgt, kann der bei Market Makern durchaus 20 Cents betragen. Der Market Maker verlangt für den Aktien-CFD also einen Aufschlag gegenüber dem echten Börsenkurs. Beim Verkauf gewährt der Market Maker dagegen einen etwas schlechteren Kurs.

Für Trader ist diese unscheinbare Differenz aber wichtig und entscheidet über die Rendite. Denn erstens hängt von ihr ab, wie weit eine eröffnete Position in die richtige Richtung laufen muss, um Gewinn abzuwerfen. Außerdem entstehen für den gleichen Trade natürlich höhere Kosten. Für unser Beispiel bedeutet eine Spread-Differenz von 15 Cent, einen Kostenunterschied von 75 Euro beim Kauf von 500 Lufthansa-CFD. Diese Summe wiederum ist für den Market Maker eine zusätzliche Marge.

Empfehlung: Meiden Sie wenn möglich Market Maker. Achten Sie generell auf einen möglichst geringen Spread. Meist ist es lohnender, eine etwas höhere Provision zu zahlen, aber einen engen Spread und eine echte Marktausführung zu haben.

Regulierung

Daneben ist für uns bei der Brokerwahl auch der Sicherheitsaspekt von zentraler Bedeutung. Dazu zählen die Regulierung des Anbieters und die Sicherheit der Einlagen.

Wenn Sie mit CFDs traden wollen, können Sie grundsätzlich zwischen Brokern aus der EU und der Schweiz wählen. US-Broker bieten keine CFDs an. Die EU-Gesetze zur Regulierung und Überwachung von Finanzdienstleistungen und den Anbietern sind deutlich strenger als in anderen Ländern. Hinzu kommt, dass die Finanzaufsicht stets die Angelegenheit jedes einzelnen EU-Mitgliedsstaates ist. So wird z. B. die Saxo Bank durch die dänische Finanzbehörde reguliert. Für die meisten Broker – insbesondere die deutschen – gilt aber, dass sie durch das Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) reguliert sind.

Bei Anbietern aus der Schweiz oder exotischen Ländern müssen Sie genauer hinsehen. Denn hier sind die Regulierungen oft relativ lax. In der Schweiz liegt die Überwachung z. B. bei drei staatlich unabhängigen Körperschaften. Diese stehen auch noch im Wettbewerb untereinander.

Das führt dazu, dass es zum Teil eben nicht mehr um den Schutz der

Kundeninteressen, sondern um Mitgliedererwerb für die Aufsichtskörperschaften geht. Dieser Wettbewerb wird auch über die Regulierungsbedingungen ausgetragen – mit für Kunden nachteiligen Folgen.

So ist den Brokern in der Alpenrepublik beispielsweise gestattet, Kundengelder auch auf die eigene Bilanz zu nehmen. Das Risiko für die Trader ist damit enorm. Denn wenn ein Broker in die Insolvenz geht, verbraucht das eingezahlte Tradingkapital – allerdings nicht durch schlechtes Trading.

Diese wichtige Regelung ist in der EU anders. Europäische Broker müssen die Kundengelder strikt von der eigenen Bilanz trennen. Sie dürfen das Kapital der Kunden nur bei einer Depotbank einlagern. Dort hat der Broker selbst keinen Zugriff auf das Geld. Es bleibt weiter individuell dem Kunden zugeordnet. Selbst wenn ein Broker in die Pleite rutscht, ist dann eine Rückübertragung des Kundengeldes möglich. Ein EU-Broker dürfte demnach die sicherste Variante für Trader sein.

Gut in Zahlen fassen lässt sich der Sicherheitsaspekt beim Blick auf die Daten zur Einlagensicherung. Die variieren in einer sehr großen Bandbreite von 20.000 bis 1,5 Mio. Euro. Und immer wieder müssen Interessenten erst direkt bei den Brokern nachfragen, wie die Absicherung im Einzelfall aussieht. Dabei beweisen einige Broker auch gleich eindrucksvoll, was sie unter gutem Kundenservice verstehen.

Service: Do you speak german?

Auf der Suche nach Informationen zur Einlagensicherung haben wir von einer oft angebotenen Möglichkeit des Live-Chats mit Service-Mitarbeitern des Brokers Gebrauch gemacht. Lesen Sie selbst:

- FUCHSREPORT: Guten Tag, ich möchte bitte wissen, wie hoch die Einlagensicherung bei Ihnen ist.
- GCI Deutsch: GCI Financial Ltd wird von der International Financial Services Commission (IFSC) für den Handel in finanz- und

Commodity-basierte Derivate und andere Finanzinstrumente, unter anderen Devisen, reguliert und hat verschiedene strukturelle und legale Massnahmen getroffen, um die Sicherheit der Einlagen zu garantieren. Hier finden Sie weitere Informationen über die Einlagensicherung: www.gcitrad.com/german/funds.htm

- FUCHSREPORT: Danke für den Link, aber ich finde dort leider keine konkrete Zahl.
- GCI Deutsch: Bitte checken Sie direkt bei der Regulierungsbehörde
- FUCHSREPORT: Das könnte ich tun, aber Sie sollten das wissen und Auskunft geben...
- GCI Deutsch: Wir wünschen Ihnen einen schönen Tag noch und bis zum nächsten Mal!

Nicht zu unterschätzen ist auch die Relevanz eines deutschen Kundenservice. Stellen Sie sich vor, Sie haben eine Nachfrage zu technischen Details der Handelsplattform. Oder es gibt – auch das kommt ab und an vor – Nachfragen zu Kontobewegungen. Für solche Fälle halten wir es für zwingend, auf einen deutschen Service zurückgreifen zu können. Wer dann bei seinem Broker erst fragen muss „Do you speak german?“ und bei seiner Suche nach einem deutschsprachigen Kontakt dann auch noch ins Leere läuft, steht in solchen Situationen ganz unnötig auf verlorenem Posten.

Broker-Auswahl: Kür

Nach dieser Pflicht-Übung können Sie die Suche nach dem für Sie perfekt passenden Broker noch durch zusätzliche Kriterien verfeinern. Dabei ist es hilfreich, auf Kriterien wie Mindesteinlage bei der Kontoeröffnung und Auszahlungskonditionen des Brokers, die Margin-Anforderungen, die Breite der Produktpalette, die verfügbaren Orderarten und zusätzliche Services zu achten. Diese Punkte können Ihren individuellen Wohlfühlfaktor bei einem Broker entscheidend beeinflussen. Gehen wir kurz auf die einzelnen Punkte ein.

Mindesteinlage bei Kontoeröffnung: Diese variiert je nach Anbieter von Null Euro (RBS Marketindex) bis hin zu 10.000 Euro (trading-house.net). Dazwischen ist de facto alles möglich. Von 500 Euro, über 1.000, 2.500 oder auch 4.000, 5.000 oder 8.000 Euro. Diese Summe muss bei Eröffnung eines Kontos an den Broker überwiesen werden und dient als Startkapital.

Auszahlungskonditionen des Brokers: In jedem Fall sollten Sie sich vorher konkret informieren, wie Sie Geld wieder vom Broker zurückholen können. Das ist in den meisten Fällen eher unkompliziert, eine schriftliche Anweisung oder ein ausgefülltes Überweisungsformular reichen. Aber respektive bei Brokern mit einem exotischen Firmensitz kann das Prozedere komplizierter sein und auch länger dauern. Bedenken Sie auch, dass Sie dann unter Umständen wieder mit englischsprachigen Formularen konfrontiert sind.

Margin-Anforderungen: Auch die variieren je nach Handelsplattform zum Teil stark. So reicht die Bandbreite bei Aktien-CFDs von 2 bis 100%. Bei Index-CFDs beträgt die Spannbreite der Margin-Anforderung zwischen 0,5 und 10%. Diese Eckdaten sind deshalb wichtig, weil die Margin-Anforderung letztlich den Hebel für das Investment definiert. Bei einer Margin-Anforderung von 10% müssen Sie für einen real gehandelten Gegenwert von 10.000 Euro dann 1.000 Euro hinterlegen. Beträgt die Margin-Anforderung nur 0,5%, dann bewegen Sie mit einer Sicherheitsleistung von 50 Euro diese Summe. Umgekehrt heißt das: Verliert die Position von 10.000 Euro nur 0,5% ihres Wertes ist Ihre Marge verbraucht. Je niedriger also die Marge, desto höher der Hebel-Effekt ihrer Position und desto größer das Risiko.

Finanzierungskosten: Viele Broker weisen auf die Finanzierungskosten beim Margin-Handel hin und versuchen sich gerade hier vom Markt abzugrenzen. Wichtig sind aus unserer Sicht hier zunächst zwei Punkte: Je höher die Margin-Anforderung, desto unwichtiger die Finanzierungskosten, weil der Anteil der zu finanzierenden Summe sinkt. Hinzu kommt, dass sich die Kosten meist die Wage halten,

denn bei Long-Positionen müssen Sie ja Zinsen zahlen, bei Short-Positionen bekommen Sie Zinsen. Da es nur wenige Trader gibt, die in einer Einbahnstraße unterwegs sind, sind in der Trading-Realität oft Zinseinnahmen und -ausgaben zu verbuchen. Zweiter Punkt: Je kürzer eine Position gehalten wird, desto geringer ist der Zinseffekt insgesamt. Letztlich ist wichtig, dass das Risikomanagement perfekt funktioniert. Denn läuft die Position in die Gewinnzone, spielen die Zinsen keine Rolle, weil die Gewinne ein viel höheres Gewicht haben. Läuft die Position in die falsche Richtung, dürften Trader schnell ausgestoppt sein (Verluste begrenzen), so dass die Zinsen kaum zum Tragen kommen. Kurz: Wir halten die Zinskosten nicht für entscheidend. Insgesamt ist die Bandbreite der Broker hier sehr groß und der Aufschlag auf den Kapitalmarktzins liegt zwischen 2 und 8% für Aktien-CFDs.

Breite der Produktpalette: Auch an diesem Punkt sind die Unterschiede enorm. Nicht alle Broker bieten Aktien-CFDs, Indizes, Rohstoff-CFDs, Anleihe-CFDs und Devisen-CFDs an. Prüfen Sie, wie viele einzelne Produkte der Broker Ihrer Wahl in den von Ihnen bevorzugten Gruppen anbietet. Zum Teil finden sich nur 20 Aktien-CFDs als handelbare Papiere im Repertoire des Brokers. Andere bieten dagegen ein nicht zu nutzendes Voll-Programm an CFDs an. Zwar zeigt die Realität, dass erfolgreiche Trader nicht wie wild durch eine breite Produktpalette springen, sondern sich auf relativ wenige Werte konzentrieren. Wir halten eine größere Auswahl aber für einen Pluspunkt.

Orderarten: Hier sind die Unterschiede zwischen den Brokern marginal. Faktisch bietet jeder mehr Orderarten an, als wir für sinnvoll halten.

Zusatz-Service: Wichtiger ist, welche zusätzlichen Services von den Brokern angeboten werden. Das kann reichen von täglichen Marktberichten, Live-Kommentaren zu Marktentwicklungen, Nachrichten, Seminaren bis hin zu aktuellen Handlungsempfehlungen.

Anhand all dieser Kriterien können Sie ausloten, welcher Broker am besten zu Ihren eigenen Bedürfnissen und Zielen passt und das beste Angebot für

Ihre Anforderungen macht.

Broker auf Kundenfang

Angesprochen werden Sie als potenzieller Kunde mit einer Vielzahl von Argumenten. Dazu zählen in erster Linie günstige Tradingkosten, geringe Spreads zwischen An- und Verkaufskursen und vor allem immer wieder mit dem Hebelargument. Viele Anbieter versuchen die Kunden mit diesem Argument zur Kontoeröffnung zu bewegen. Mit wenig Kapital große Gewinnchancen haben. Das ist zwar faktisch richtig, lässt aber außer acht, dass auch das Risiko entsprechend hoch ist. Gerade für Beginner ist Risikobewußtsein und seine Kontrolle aber sehr wichtig – für das Konto sogar überlebenswichtig.

Hinzu kommt, dass es aus unserer Sicht gar nicht sinnvoll ist, einen Betrag von 500 Euro auf ein Konto zu überweisen, um damit dann – auf der Jagd nach schneller Hebelrendite – real 5.000 Euro zu handeln.

Wie viel Startkapital?

Berechnen Sie die Folgen mit: Bewegt sich die Position also nur um 1% gegen Sie, macht das real einen Wert von 50 Euro aus. Damit sind dann bereits 10% Ihrer insgesamt hinterlegten Marge verbraucht. Eine solche Herangehensweise verbietet sich daher aus unserer Sicht vollständig von selbst. Zumal bei diesem Vorgehen auch eine sinnvolle Steuerung der Position (z. B. per Stop-loss) nicht möglich ist. Wir halten eine Einstiegsgröße von 5.000 Euro für sinnvoll. Mit einem Trading-Konto in dieser Größenordnung können Sie in jede Fall sinnvolle Positionsgrößen mit einem vertretbaren Hebel und angemessenen Stop-Kursen eingehen.

Wichtig ist dabei auch der psychologische Effekt. Mit 500 Euro können mutige Anleger schnell mal spekulieren. Gerade weil ein sinnvolles Trading damit aber nicht möglich ist, verlieren diese Anleger diese Summe auch. Der Effekt ist: Sie zahlen die gleiche Summe noch einmal ein, oder auch die doppelte – und nehmen sich vor, nun

„alles besser zu machen“. Dennoch ist das Risiko dann noch immer zu groß und ein sauberes Money- und Risikomanagement sind nicht möglich. Das Ende des Liedes ist, dass Trading-Beginner mit dieser Herangehensweise in der Summe oft auch 5.000 Euro verspielen, aber nie eine realistische Chance hatten, Gewinne zu erzielen.

Zahlen Sie zum Start aber gleich 5.000 Euro auf ein Trading-Konto ein, dann haben Sie diese Entscheidung schon eher mit dem Kopf und nicht nur mit dem Bauch gefällt. Denn Sie haben sich dann eher bewusst vor Augen geführt, dass Sie diese Summe insgesamt verlieren können. Wenn Sie darüber nachdenken – und dazu müssen Sie sich vor einer Kontoeröffnung unbedingt zwingen – und sicher sind, den Verlust diese Summe zu verkraften, dann können Sie das Konto damit eröffnen. Dabei sollten Sie sich bewusst machen, dass Sie die gesamte Summe im Moment der Überweisung auf das Trading-Konto „aus dem Fenster“ werfen. Nur wenn Sie das ohne Bauchschmerzen können, sind Sie bereit dafür, das Trading zu starten.

Fazit: Der richtige Broker

Die Wahl des richtigen Brokers – ob nun für das Trading von CFDs oder auch Devisen – hängt von vielen Kriterien ab. Tatsächlich gibt es aber nur ganz wenige relevante Kriterien. Die bestimmen allerdings, wie das Fundament aussieht und ob es tragfähig ist.

Die zahlreichen anderen Auswahlkriterien werden von den Brokern genutzt, um sich im Wettbewerb um Kunden voneinander zu unterscheiden. Faktisch bestimmen sie aber nur, wie das Haus auf dem Fundament aussieht und ob sich Trader darin wohlfühlen.

Um das herauszufinden, sollten Sie die Handelsplattform vor Eröffnung eines Kontos ausführlich testen. Das ist praktisch bei allen Brokern mit einem kostenlosen Demo-Konto möglich. So können Sie ein Gefühl für das Handling der Trading-Software bekommen. Und ganz nebenbei testen Sie mit virtuellen Trades anhand echter Kurse schon einmal Ihr Trading.

FUCHS BRIEFE

Der Unternehmerbrief aus der Hauptstadt

Mit seinem Flaggschiff ist der Verlag FUCHS BRIEFE Spitzenreiter, wenn es darum geht, politische und wirtschaftliche Hintergrundinformationen für anspruchsvolle Leser qualitativ hochwertig, leicht verständlich und auf den Punkt gebracht aufzubereiten.

FUCHS BRIEFE erscheinen jeweils montags (6 Seiten) und donnerstags (4 Seiten).
 Jahrespreis: 450 Euro (100 Ausg.)
 Sie zahlen 4,50 € pro Ausgabe.



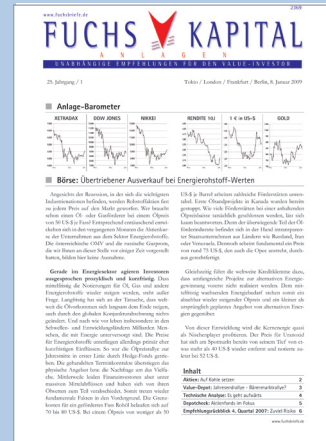
FUCHS KAPITALANLAGEN

Unabhängige Informationen für den Value-Investor

FUCHS KAPITALANLAGEN wenden sich an Anleger, die Wert auf eine langfristig solide Performance legen und nicht dem „schnellen Geld“ hinterher jagen.

FUCHS KAPITALANLAGEN sind der einzige deutsche Börsenbrief mit konsequenter Value-Strategie. Ziel ist es, langfristig eine solide Nachsteuer-Rendite bei geringem Risiko zu erzielen.

FUCHS KAPITALANLAGEN erscheinen jeden Donnerstag (6 Seiten).
 Jahrespreis: 292 Euro (50 Ausg.)
 Sie zahlen 5,85 € pro Ausgabe.

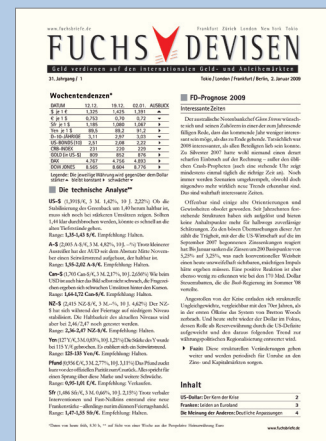


FUCHS DEISEN

Geld verdienen an den internationalen Anleihe- und Devisenmärkten

FUCHS DEISEN ist der einzige unabhängige Zins- und Devisenbrief im deutschsprachigen Raum. Diese Publikation liefert Ihnen wöchentlich einen Ausblick auf die Entwicklung der wichtigsten Währungen und prognostiziert die Währungs- und Zinsentwicklung auf Sicht von 3, 6 und 12 Monaten.

Zudem sind die internationalen Anleihe- und Rohstoffmärkte immer im Fokus.
 FUCHS DEISEN erscheint jeden Freitag (4 Seiten).
 Jahrespreis: 350 Euro (50 Ausg.)
 Sie zahlen 7 € pro Ausgabe.



Ja, ich interessiere mich für:

- FUCHS BRIEFE
- FUCHS KAPITALANLAGEN
- FUCHS DEISEN

per Telefon: +49 (0) 30 - 28 88 17 24 (Frau Ilka Rothe);
 per Fax: +49 (0) 30 - 28 88 17 28;
 im Internet: www.fuchsbrieue.de