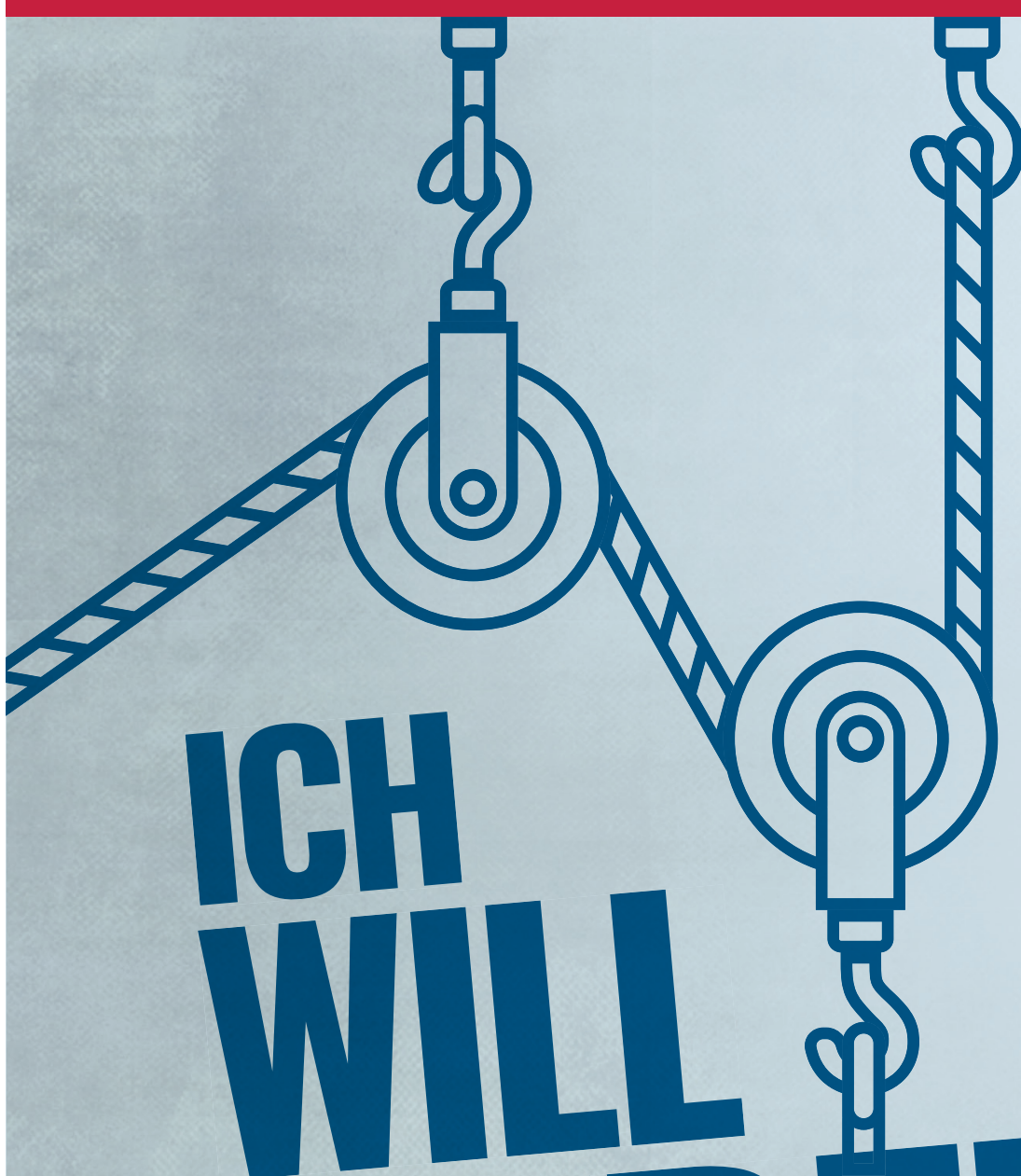


BROKER-RATING 2019



**ICH
WILL
HEBELN**

erschieden im

Das Test-Design

Wie wir werten

Unser anonymer Anbieter-Test basiert auf klaren Kriterien, die wir für die Auswahl eines Brokers für wesentlich halten. Wir legen besonderen Wert auf die langfristige Seriosität und Sicherheit der Anbieter. Denn ein tolles Produktangebot und geschenktes Handelsguthaben nützen nichts, wenn der Broker schlecht reguliert oder grundsätzlich unseriös ist.

Das wichtigste Ereignis des Jahres 2018 für Broker und Trader war der erste regulierende Markteingriff der ESMA in den CFD-Markt. Die Regulierungsbehörde hat die maximal erlaubten Hebel teilweise deutlich gekürzt. Das hatte direkte kurzfristige Auswirkungen am Markt, wird aber auch langfristige Folgen nach sich ziehen.

Eine Folge ist eine veränderte Beziehung zwischen Kunde und Anbieter. Das gilt insbesondere für nicht professionelle Trader und Neueinsteiger. Für diese Klientel wird die Suche nach dem passenden Trading-Anbieter etwas schwieriger, weil die ESMA die Unterscheidungskriterien in vielerlei Hinsicht „eingeebnet“ hat. So können sich die Broker nicht mehr mit enorm unterschiedlichen Hebeln überbieten. Das entschärft in relevantem Umfang die gern genutzten Marketingbotschaften, dass mit „wenig Geld schnell hohe Gewinne“ gemacht werden können.

Hinzu kommt, dass die Regulierungsbehörde auch diverse andere Marketing-Instrumente verboten hat (z. B. Cash-Back). Solche Instrumente wurden meist von u. E. eher unseriösen Anbietern aggressiv genutzt. Aber offenbar haben diese Mechanismen – zahle 100 Euro ein, trade 10 mal und bekomme 100 Euro zurück – bei blutigen Anfängern gut funktioniert. In den meisten Fällen wahrscheinlich zwar nur für den Broker selber, aber der hatte zumindest erst mal den Kundenkontakt und konnte dann auf Folgegeschäft hoffen.

Da diese Differenzierungsmerkmale nun weggefallen sind, müssen die Anbieter mehr mit ihren Kernkompetenzen und der Seriosität um Kunden buhlen. Im Kern unterscheiden sich die Broker in ihren Angeboten und Werbebotschaften aber kaum. Darum wird die Auswahl des passenden Trading-Anbieters für Anleger wieder schwieriger.

Wer aber eine Geschäftsbeziehung startet, sollte seinen Partner sehr genau auswählen. Das gilt ganz besonders für Geld-Geschäfte. Die unabhängigen Anbietertests aus dem Verlag FUCHSBRIEFE sind dazu gedacht, Interessenten bei der Suche nach hervorragenden Dienstleistern eine Hilfestellung zu bieten. Wir machen die Leistungen unterschiedlicher Anbieter transparent und vergleichbar.

Wie wir werten

Die Online-Handelsplattformen wurden auf Basis unserer grundlegenden FUCHS-Philosophie getestet. Das bedeutet: Für unsere nach dem Prinzip des Mystery-Shopping ablaufenden Anbietertests nehmen wir ausschließlich die Perspektive des Interessenten und potenziell künftigen Kunden ein. Wir versetzen uns also in die Lage eines Traders. Wir orientieren uns bei unserem Markt- und Anbietertest somit an den konkreten Erfahrungen und Erlebnissen mit den von uns getesteten Online-Plattformen, die jeder andere Kunde auf der Suche nach einem Anbieter genau so machen würde.

Typisch für das FUCHS-Testdesign ist, dass wir für die Bewertung der Ergebnisse keine absolute Messlatte anlegen, die sich an einer Idealvorstellung der Dienstleistungsqualität orientiert. Zwar gibt es maximal 100 Punkte auf unserer Wertungsskala. Entscheidend für das von uns erstellte Ranking und die daraus resultierenden Ratings ist aber die relative Leistung im Vergleich zu anderen Wettbewerbern.

Die FUCHS-Tests lassen sich vom Prinzip „Der Markt ist die Benchmark“ leiten. Die beste Leistung in einem Marktsegment ist die Orientierungsgröße für alle anderen Anbieter. Denn potenzielle Kunden eines Brokers können nur im realen Marktumfeld ihren favorisierten Anbieter auswählen.

Ein entscheidendes Abgrenzungskriterium im Vergleich zu anderen Markttests im Segment der Broker und Online-Tradingplattformen ist, dass unsere Tests weder bestellt – vor allem aber nicht abbestellt – werden können. Wir verstehen uns als Prüfinstanz im Auftrag potenzieller Trading-Kunden – nicht im Auftrag der Broker. Während die Anbieter bei ähnlichen Tests anderer Mitbewerber gefragt werden, ob sie teilnehmen möchten, testen wir Anbieter, auch wenn sie das nicht wollen. Denn wer am Markt aktiv ist und um Trading-Kunden wirbt, muss sich dem Wettbewerb mit anderen Plattformen und dem Urteil von Kunden stellen.

Dieser Ansatz wird in der Branche zunehmend gelobt – auch von Häusern, die in unserem Ranking nicht unbedingt weit vorn landen. So hören wir regelmäßig, dass gerade un-

ser Testansatz eine reale Orientierung über die Qualität der Broker bietet. Daraus entsteht für einige Häuser immer wieder ein „sportlicher“ Anreiz ist, sich an der „Benchmark“ zu orientieren und sich selber weiter zu entwickeln.

Das spiegelt sich in diesem Jahr allerdings teilweise nicht in den Testergebnissen. Die sind im Vergleich zum Vorjahr bei vielen Häusern etwas schlechter ausgefallen. Wir sehen zwar etliche Broker, die genau in jenen Feldern Optimierungen angestrebt haben, die im vorigen Jahr von uns noch kritisiert und aus Kundensicht als unbefriedigend bewertet wurden. In diesem Jahr sehen wir aber auch, dass viele Häuser im Service nachgelassen und auch unsere offizielle Transparenz-Umfrage nicht beantwortet haben. Gerade unsere Fragen zu den Auswirkungen der ESMA-Regeln haben etliche Häuser geflissentlich übersprungen.

Als positiv wird von den getesteten Anbietern weiterhin wahrgenommen, dass es beim FUCHS-Test keine „Sieger-Inflation“ gibt. Es gibt grundsätzlich keine Sieger in einzelnen Test-Kategorien. Das ist konsequent: Was nützt einem Kunden der Sieger im Bereich Produktpalette, wenn der Service mies ist? Kunden, die sich für einen Anbieter entscheiden, müssen ein Gesamtpaket wählen. Darum gibt es beim FUCHS-Broker-Rating nur ein Gesamtranking.

Und: Nur die höchstplatzierten Top-Broker mit mehr als 90 Punkten haben die Möglichkeit, mit dem FUCHS-Gütesiegel für ihre Qualität zu werben. Nur das schafft echte Markt- und Anbietertransparenz. Schließlich wollen wir mit unserem Anbieter-Rankings den Blick der Tradinginteressierten schärfen. Darum beschränken wir die Anzahl der Siegel und prüfen per Mystery-Shopping.

Der Fall: Ich will hebeln

Die Ausgangslage für unseren Test war in diesem Jahr selbstverständlich wieder anders, als im vergangenen Jahr. Unser Ziel und unsere Herausforderung für die Anbieter lautete: Ich will hebeln! Mit diesem Wunsch traten wir an alle Anbieter heran. Wir stellten uns als Anleger vor, der bereits einige Tradingenerfahrungen an den Märkten gesammelt hat. Ein echter Profi-Anleger sind wir dabei aber nicht – und 500.000 Euro für die Einstufung als professioneller Anleger haben wir leider auch nicht am Start. Aber wir waren bereit, in einer ersten Einzahlung bis zu 10.000 Euro zu aktivieren, um die Plattform, das Trading und auch die Livekunden-Betreuung auszuprobieren.

Unsere Erwartung an die Anbieter war einfach: Wir wollten insbesondere testen, wie sie mit unserem Hebel-Wunsch umgehen. Es war für uns dabei nicht relevant, ob uns die Broker die Möglichkeit geboten haben, auf Umwegen zu

längeren Hebeln zu kommen. Unser zentrales Ziel bestand darin, seriöse und umfassende Beratung zu bekommen. Diese sollte unsere Interessen berücksichtigen, auf unsere Erfahrungen eingehen und uns Möglichkeiten aufzeigen. So war für uns beispielsweise absolut zentral, ob uns die Anbieter darauf hingewiesen haben, dass die Einstufung als professioneller Trader zwar möglich ist, damit aber auch der Verlust diverser Sicherungen (z. B. Nachschusspflicht) einher geht. Das war nicht immer der Fall – was eine sträfliche Vernachlässigung der Informationspflichten darstellt.

Besonderes Augenmerk legten wir auch in diesem Jahr natürlich wieder auf die Bildungsangebote der Plattformen. Viele Häuser haben ihre Angebote

erneut ausgebaut, etliche Handelsplattformen und Broker haben ihre Schulungsangebote auch weiter professionalisiert. Bei etlichen Adressen gibt es inzwischen tolle und sehr hochwertige Bildungsangebote (vielfach sogar kostenlos), die Einsteigern und Profis einen hohen Nutzen bieten.

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 jeweils Besten orientiert und sich somit das gesamte Leistungsumfeld für Kunden verbessert.

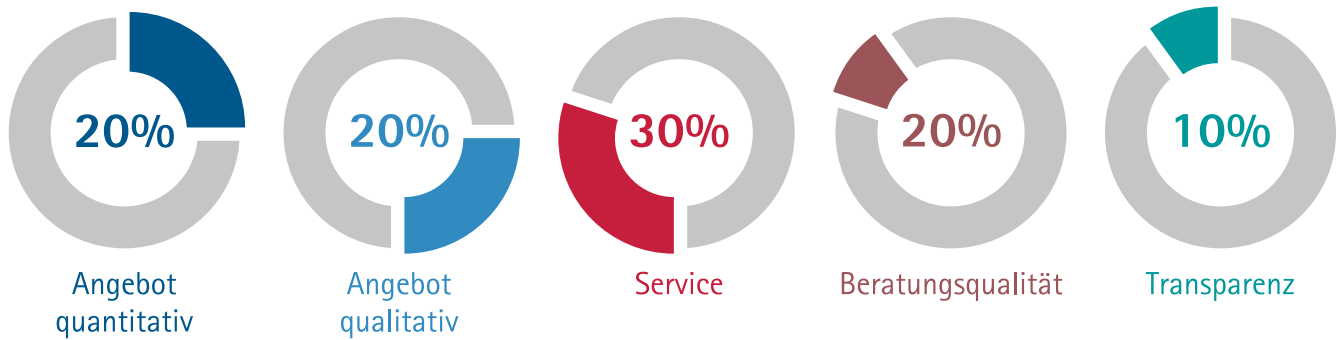
Unser grundsätzliches Test-Vorgehen

Um Anbieter zu prüfen, nehmen wir grundsätzlich über die Webseite Kontakt auf. Wir lassen uns von dem Gedanken leiten, dass Interessierte im Internet nach Anbietern suchen, sich auf den jeweiligen Homepages umsehen und dann entscheiden, ob sie den Anbieter kontaktieren.

Nach Ansicht und Bewertung des Internetauftritts haben wir die Frage beurteilt, ob es sich um einen relativ gut regulierten Broker handelt. Dabei fielen bei uns Anbieter heraus, die eine laxer Regulierung haben und nur einer minimal strengen Börsenaufsicht unterstehen. Dies spiegelt das gestiegene Sicherheitsbedürfnis der Anleger wider. Bei Anbietern, die wir nicht empfehlen würden, haben wir uns das Leistungsangebot auch nicht näher angesehen.

Wir haben einen Anbieter gesucht, der gut reguliert ist, eine benutzerfreundliche Plattform und breite Produktpalette bietet, uns gut zu den neuen Hebel-Regelungen informiert und seriös beraten hat, wie wir weiterhin hohe Hebel nutzen können.

DIE GEWICHTUNG DER BEWERTUNGSKATEGORIEN



Wir beurteilen in unserem Mystery-Shopping eine Vielzahl von Kriterien in diversen Kategorien. Insgesamt liegt unser Beurteilungsschwerpunkt auf der Angebotspalette und auf dem Service.

Bei grundsätzlich interessanten Plattformen eröffnen wir stets ein Demokonto. Damit gehen wir vor wie jeder potenzielle Kunde. Bevor wir dem Anbieter reales Kapital anvertrauen, soll er uns von der Qualität seiner Dienstleistungen überzeugen.

Danach suchen wir den direkten Gedankenaustausch mit den Anbietern. Dabei ist uns im Prinzip wichtig, dass uns die Anbieter von sich aus kontaktieren. Wir vergleichen das gern mit einem Besuch im Autohaus: Auch dort wollen wir von einem Mitarbeiter angesprochen werden, wenn wir als Interessent den Showroom betreten. Wir wissen natürlich, dass sich die Herangehensweise der Broker hier zum Teil unterscheidet. Einige Häuser verfolgen die Philosophie, die Kunden sofort und oft automatisiert anzusprechen. Immer öfter bieten sie die Möglichkeit, einen Chat zu starten. Wieder andere Häuser erwarten, dass Interessenten mit Fragen selber aktiv werden.

Wir bewerten die aktive Ansprache durch das Haus jedoch als am kundenorientiertesten. Im Kern geht es uns aber darum, überhaupt mit einem Anbieter ins persönliche Gespräch zu kommen. Nur Broker, die das tun, können hier unsere maximale Punktzahl bekommen. Anders als in den vorigen Jahren haben wir das Testdesign aber etwas modifiziert und uns auch selber aktiv mit Fragen bei den Anbietern gemeldet. Das ermöglicht einen etwas detaillierteren Vergleich der Anbieter. Allerdings können Häuser, auf die wir selber zugehen müssen, nicht die Höchstpunktzahl für die Kundenansprache bekommen – auch wenn das Kundengespräch und die direkte Betreuung top sind.

In unseren Gesprächen mit den Vertriebsmitarbeitern, in E-Mails sowie zahlreichen Chats ließen wir uns dann regelmäßig über die Angebote konkret aufklären. Dabei haben wir überprüft, ob unsere Fragen zeitnah und kompetent beantwortet werden, ob dabei unsere Interessen berücksichtigt wurden, ob wir auf Risiken hingewiesen wurden. Darüber hinaus ist uns wichtig, ob der Kundensupport in deutscher Sprache verfügbar ist.

Die FUCHS-Bewertungskategorien

Um die Angebote der Broker zu vergleichen, haben wir Bewertungskategorien geschaffen (vgl. Grafik oben), innerhalb derer wir die Leistungen anhand klarer und über lange Jahre konstanter Kriterien überprüfen.

— Angebotspalette quantitativ (20%)

In dieser Kategorie haben wir sechs Aspekte überprüft, wobei wir „Zugang“ und „Produktvielfalt“ am höchsten gewichteten. Mit jeweils fünf Punkten Anteil folgen „Ortertypen“ und „Bedienung“. „Features“ und „Innovationen“ wurden mit je zwei Punkten am niedrigsten gewichtet.

Voraussetzung für eine gute Bewertung ist, dass Anbieter einen benutzerfreundlichen und übersichtlichen Zugang zum Handel sowie eine angemessen breit gestreute Auswahl an Märkten und Produkten anbieten. Da Trader meist eine eher überschaubare Anzahl von Favoriten handeln, ist uns die Abdeckung der relevanten Märkte wichtiger als die objektiv größte Anzahl von Einzelprodukten.

— Angebotspalette qualitativ (20%)

Hier haben wir mit jeweils fünfprozentiger Gewichtung Geschwindigkeit und Stabilität der Handelssoftware bewertet. Dass Geschwindigkeit und Stabilität einer Tradingplattform – egal ob als Software oder webbasiert – angesichts der Kurzfristigkeit vieler Transaktionen eine Grundvoraussetzung für die Abwicklung erfolgreicher Trades ist, versteht sich von selbst. Ein in einer Transaktion einfrierender Bildschirm ist wohl der Alptraum eines jeden Traders.

Die Aspekte Kapitalschutz und Kosten gehen mit vier- und sechsprozentiger Gewichtung in die Bewertung ein. Auch Mechanismen, die das Anlagekapital des Traders vor unkontrollierten Verlusten schützen und die dafür anfallenden Kosten, beeinflussen langfristig die Profitabilität. Was nützt der schönste Gewinntrade, wenn der Profit direkt als Gebühr in die Tasche des Brokers fließt?



— **Service (30%)**

Die Kategorie Service haben wir mit 30% gewichtet. Damit zeigen wir, dass uns der Service wichtiger ist als jeweils die Quantität und Qualität der Angebotspalette. Die meisten Plattformen bieten ohnehin alle nötigen Handelsinstrumente an. Bewertet haben wir die Punkte „Erstkontakt“ sowie „Ansprache und Demokonto“ (jeweils zehn Prozent), während uns „Support/Sprache“ und „Nachbetreuung“ jeweils fünf Prozent wert waren.

— **Beratungsqualität (20%)**

Hier beurteilten wir Quantität und Qualität der in vielen Häusern populär gewordenen Seminare und Webinare (jeweils zehn Prozent). In diesen Veranstaltungen haben Trader die Möglichkeit, sich – in aller Regel kostenlos – ausbilden zu lassen. Die meisten der von uns getesteten Handelsplattformen bieten Seminare bzw. Webinare an. Ihr inhaltlicher Nutzen für angehende Trader ist unterschiedlich und hängt auch von deren individuellen Anforderungen ab. Wir bewerten fachlich hochwertige und wenig werbliche Angebote besser, als aggressive Werbung und Sales-Veranstaltungen.

— **Transparenz (10%)**

Für die Bewertungskategorie Transparenz haben wir alle getesteten Broker offiziell angeschrieben und darüber informiert, dass wir sie in einem Mystery-Shopping überprüft haben. Verbunden mit dieser Information war die Bitte, uns einige wesentliche Fragen zur Handelsplattform, zur Sicherheit der Kundengelder und zum Personal der Handelsplattform zu beantworten.

Ziel dieser Befragung ist, einen Abgleich zwischen den akquise-fokussierten Marketing-Aussagen der Broker und der Realität dahinter zu erreichen. So ist es uns möglich, ein viel besseres Gefühl für die einzelnen Anbieter (z. B. Größe, Kundenstärke, Ausrichtung im Markt) zu bekommen.

Gewichtung der Kategorien: Alle von uns bewerteten Kategorien fließen in das Gesamtergebnis ein. Das Schwer-

gewicht liegt insgesamt auf dem Kerngeschäft der Broker. Das quantitative und qualitative Angebot tragen zusammen 40% zum Ergebnis bei. Weitere 30% des Ergebnisses hängen von der Servicequalität des Brokers ab. So bestimmten Angebot, Technik und Beratung 70% der Punktzahl.

Anbieter-Auswahl: Wen wir testen

In unserem Anbietertest haben wir uns auf die Broker mit der größten Marktpräsenz konzentriert. Die von uns Getesteten zählen zu den präsentesten, am offensivsten werbenden und bekanntesten Anbietern am Markt. Da viele Broker versuchen, den Kampf um Kunden mit kostenlosen Veranstaltungen für sich zu entscheiden, war ebenfalls das Ausbildungsangebot ein Auswahlkriterium.

Das Testfeld haben wir marginal den Marktentwicklungen angepasst. Den bisher getesteten Anbieter cityindex haben wir aus dem Test genommen. Das Haus hat nie geglänzt, bietet keinen deutschen Service mehr an und hat sich im Kern vom deutschen Markt zurückgezogen. Indirekt ist das Haus aber noch durch smart markets vertreten. Neu aufgenommen ahben wir die Bernstein Bank. Zudem hat Hanseatic Brokerhouse umfirmiert und heißt nun Naga Markets.

Ergebnis: Ein Ranking und ein Rating

Das Ergebnis des FUCHS-Mystery-Shoppings wird in Punkten in den einzelnen Rating-Kriterien ermittelt. Zusammengefasst wird das zu einem Gesamtergebnis, das in einem FUCHS-Rating dargestellt wird (siehe Übersicht oben). Das ermöglicht eine grobe Einteilung aller Anbieter in Leistungsklassen. Eine genaue Differenzierung lässt sich aus der Platzierung ablesen, die auf der individuellen Gesamtpunktzahl basiert. Bei Punktgleichheit haben wir die Reihenfolge anhand der Punktzahlen in den Bereichen Service und Beratungsqualität priorisiert.



WHSELFINVEST

www.whselfinvest.de

Dienstleistungsangebot: Der Luxemburger Broker WH Selfinvest feierte 2018 sein 20-jähriges Firmenjubiläum. WH Selfinvest ist als Full-Service Broker auf den Handel mit sämtlichen Finanzprodukten spezialisiert. Neben der Luxemburger Zentrale ist WH Selfinvest mit fünf europäische Niederlassungen vertreten. Deutsche Kunden betreut der Broker aus Frankfurt/M. WH Selfinvest wird durch diverse europäische Aufsichtsbehörden kontrolliert und reguliert. Das Haus hat eine Börsenmaklerlizenz, eine Kommissionärlizenz sowie eine luxemburgische Vermögensverwalterlizenz. Die Frankfurter Niederlassung unterliegt der Aufsicht der BaFin.

Erstkontakt: WH Selfinvest hat seinen Internet-Auftritt zum Jubiläum generalüberholt. Auf der klar gegliederten Homepage erhalten wir einen guten Überblick über alles Wichtige. Wir werden auch über die nächsten Webinar- und Seminartermine sowie über kostenfreie Weiterbildungsangebote informiert. Augenfällig ist die haus-eigene Handelsplattform Nanotrader, die als fest installierte Desktop-Version angeboten wird. Wir können uns direkt

BROKER	
Regulierungsbehörde des Brokers: BaFin, CSSF	
ANGEBOT	
CFD:	Indizes, Aktien, Währungen, Rohstoffe
Aktien direkt:	<input checked="" type="checkbox"/>
Futures:	<input checked="" type="checkbox"/>
Zertifikate, Optionsscheine, Fonds:	<input checked="" type="checkbox"/>

für ein Demokonto registrieren und bekommen in der ersten Email die Installationsanweisung und ein Video-Tutorial geschickt, das uns den Einstieg in die Profi-Software erleichtert.

Plattform: Der selbst entwickelte Nanotrader ist das Flaggship bei WH Selfinvest. Nach dem Motto „Von Tradern für Trader“ integriert der Broker Kundenvorschläge für Indikatoren oder nützliche Handelstools und erweitert die Plattform permanent. So können wir 80 fertige Tradingstrategien, 30 Screener und Scanner sowie 15 Tradingtools kostenfrei nutzen. Sämtliche Finanzprodukte, wie Aktien an mehr als 20 internationalen Börsen, Futures, Optionen und andere Derivate oder auch CFDs und Währungspaare lassen sich handeln. Auch automatisierte Handelssysteme sind umsetzbar. Eigene Handelsstrategien können ohne Programmierkenntnisse erstellt und modifiziert werden. Den CFD auf den DAX (DAX-Tages-CFD) können wir zwischen 8 und 22 Uhr mit einem Spread von nur 0,8 Punkten handeln. Allerdings berechnet der Broker zusätzlich eine Kommission von 3 Euro pro Seite, was den Handel für kleinere Konten teuer macht. Aktien-CFDs handeln wir hingegen direkt im Orderbuch der Börse (DMA). Vorteil: Wir können den Spread zu unseren Gunsten nutzen. Ein zusätzlicher Spread, wie ihn viele Mitbewerber berechnen, fällt hier niemals an.

PLATZIERUNG	
2	
Jahresranking	
WERTUNGSÜBERSICHT	
20 von 20 Angebot quantitativ	17 von 20 Angebot qualitativ
30 von 30 Service	20 von 20 Beratungsqualität
9 von 10 Transparenz	96 von 100 Punkten

Service und Beratung: WH Selfinvest punktet wieder mit hervorragendem kundenorientierten Service. Kurz nach der Anmeldung erreicht uns unser persönlicher Ansprechpartner. Gemeinsam richten wir die Handelsplattform ein und platzieren die „Übungs-Trades“. Unsere wichtigsten Fragen zum höheren Hebel werden prompt, sachlich und kompetent beantwortet. Als in der EU regulierter Broker ist WH Selfinvest selbstverständlich an den ESMA-Regel gebunden. Wir können aber unsere Qualifikation als professioneller Händler prüfen lassen. Vieltrader haben hier gute Chancen, denn der Broker kumuliert die von der ESMA geforderten Umsätze. Letztlich trifft die Compliance-Abteilung von WH Selfinvest die Entscheidung der Einstufung. Regelmäßig meldet sich unser Kundenbetreuer um Fragen zu klären. Ein umfangreiches Angebot an Seminaren und Webinaren mit namhaften Referenten der Tradingszene sowie tolle Einzelschulungen via Internet oder vor Ort runden das breite Serviceangebot des Brokers ab.

Fazit: Seit Jahren absolute Spitze erreicht WH Selfinvest diesmal hauchdünn den zweiten Platz. Die Leistung ist gewohnt erstklassig. Der Nanotrader ist Spitze, der persönliche Kundenservice setzt Maßstäbe. Mini-Manko im diesjährigen Testfall sind die relativ hohen Handelskosten für kleine Konten.

Fazit

Ewige Bestenliste

Die Leistungen der Broker schwanken teils kräftig von Jahr zu Jahr. Wer gestern gut war, muss es morgen nicht mehr sein. Wer traden möchte, will und sollte aber nicht ständig den Anbieter wechseln müssen. Die „Ewige Bestenliste“ zeigt, welche Häuser dauerhaft top sind.

Das FUCHS-Broker-Rating zeigt in diesem Jahr, dass sich nur wenige der getesteten Anbieter gegenüber dem Vorjahr qualitativ deutlich verbessert haben. Zwar bauen die Häuser ihre Trading-Angebote aus, optimieren ihre Webseiten und verbessern kontinuierlich ihre Ausbildungsangebote. Insbesondere bei unseren Transparenz-Abfrage waren viele Anbieter in diesem Jahr aber sehr zurückhaltend. Es gab nur wenige Häuser, die ausführlich und konkret geantwortet haben. Das zeigt sich insgesamt in einer Ausdifferenzierung der Leistungen.

Das Leistungsniveau im oberen Testfeld ist dennoch weitgehend konstant. Die guten Broker des Vorjahres haben ausnahmslos auch zu den ESMA-Regeln Stellung genommen. Dem gegenüber war das gesamte Leistungsniveau der Branche aufgrund der Zurückhaltung in Sachen Transparenz eher rückläufig. Dass nur wenige Häuser offen auf unsere Fragen zu den Marktveränderungen nach dem ESMA-Eingriff geantwortet haben, ist vermutlich vielfach darauf zurückzuführen, dass die Auswirkungen deutlich negativ und spürbar sind – viele Anbieter das aber nicht offen sagen wollen.

Trading-Interessierte sind dennoch die Gewinner dieser Entwicklung. Denn unser Mystery-Shopping testet die Broker und Trading-Häuser ohne deren Wissen auf Herz und Nieren – und führt somit zu einer anbieterunabhängigen objektiven Leistungs-Bewertung. Darum ist das FUCHS-Broker-Rating potenziellen Tradern ein guter Wegweiser bei der Suche nach seriösen und empfehlenswerten Trading-Anbietern.

Die nachfolgende Tabelle der Ewigen Bestenliste zeigt Ihnen den aktuellen Stand, welche Anbieter seit Jahren in den unterschiedlichsten Testfällen Leistungen auf höchstem Niveau für ihre Kunden erbringen. Einbezogen haben wir alle Häuser, die in den vergangenen Jahren mindestens fünf Mal von uns bewertet wurden. Wie üblich zeigen wir Ihnen die Punktzahl der jeweiligen Jahresrankings und einen Durchschnitt über die Jahre. So können Sie sehr gut die absolute Leistungs-Entwicklung des Brokers in Tendenz und Trend und auch die Bewegung im relativen Marktumfeld ablesen.

DIE EWIGE BESTENLISTE (STAND NOVEMBER 2018)							
RANG	ANBIETER	Punktzahl 2014	Punktzahl 2015	Punktzahl 2016	Punktzahl 2017	Punktzahl 2018	Ø
1	WHESELFINVEST	91	87	97	97	96	94
2	ANNONYMISIERTER MITBEWERBER	85	94	93	95	97	93
3	ANNONYMISIERTER MITBEWERBER	74	81	93	93	89	86
4	ANNONYMISIERTER MITBEWERBER	87	84	80	88	86	85
5	ANNONYMISIERTER MITBEWERBER	79	75	90	85	81	82
Gesamtteilnehmerzahl des jeweiligen Jahres		23	23	31	31	31	

Erläuterungen: In die Werte einbezogen werden die Platzierungen derjenigen Anbieter, die in den letzten Jahren wenigstens vier Mal von uns getestet wurden.

 Verlag
FUCHSBRIEFE.
Immer eine Spur schlauer.

Dr. Hans Fuchs GmbH, Berlin
Albrechtstraße 22
10117 Berlin