



## **Checkliste: 10 Eigenschaften eines guten Social Brokers**

### **1) Der Broker bietet eine Kombination aus Social Trading und Depot**

Es gibt Social Broker, die kein eigenes Depot bieten. Dort ist also nur Social möglich, aber kein Trading. Besser sind Anbieter, die ein Depot haben und Social Trading als Zusatzfunktion anbieten. Eine direkte Verknüpfung von Depot und Social-Angebot über eine Schnittstelle ist eine mögliche Alternative.

### **2) Beim Social Trading kommt es auf die verwendeten Produkte an**

Es macht einen großen Unterschied, ob man in Garantie-Zertifikate oder in CFDs mit möglicher Nachschusspflicht investiert. Beide Angebote gibt es im Social Trading. Auf den ersten Blick sind sie nicht immer leicht auseinanderzuhalten.

### **3) Da es um Geld geht, ist Seriosität wichtiger als Zusatzangebote**

Bei Sicherheit, Verschlüsselung, Risikohinweisen und Regulierung darf auch ein Social Broker nicht hinter Banken und Online-Brokern zurückbleiben. Zusatzangebote (z.B. Aktionen, Wechselprämien) sind ein Zusatz, ersetzen aber keinen seriösen Anbieter.

### **4) Social Trading als AddOn setzt ein gutes Brokerage-Angebot voraus**

Social Trading ist selbst ein interessantes Zusatzangebot, nicht mehr und nicht weniger. Es funktioniert besser, wenn es mit einem guten Online-Broker kombiniert wird.

### **5) Ein guter Social Broker will Kunden, die langfristig erfolgreich sind**

Dafür sollte das Angebot bei Kundenbetreuung und Wissensvermittlung professionell und umfangreich sein.

### **6) Trading von unterwegs („Mobile Trading“) sollte möglich sein**

Der Trend zum „Mobile“ in Banking und Brokerage ist unumkehrbar. Falls sich ein Broker hier noch sperrt, ist er nicht der richtige Partner für Sie. Dies gilt natürlich auch für Social Broker.

### **7) Auch beim Social Trading geht es letztendlich um Trading**

Deswegen sollte der Social Broker eine vernünftige Software und möglichst aktuelle Marktdaten bieten.

### **8) Englisch ist schön und gut, ein seriöser Social Broker spricht Deutsch**

Es gibt gute Gründe für einen Broker aus dem Ausland. Dessen Angebot sollte aber vernünftig auf den deutschen Markt ausgerichtet sein. Dazu gehören zum Beispiel: deutscher Kundensupport, eine sauber übersetzte Webseite und verständliche Vertragsbedingungen.

### **9) Die Mindesteinlage beim Broker muss zu Ihrem Profil als Trader passen**

Da es sehr unterschiedliche Broker-Typen gibt, fällt auch die Höhe der Mindesteinlage unterschiedlich aus. Eine zu hohe Mindesteinlage schließt Kleinanleger als Kunden aus. Bei Social Brokern mit riskanten Derivaten darf die Mindesteinlage also ruhig hoch sein.

### **10) Das Profil des Social Brokers muss zu Ihrer Strategie passen**

Längst nicht bei allen Angeboten für das Social Trading geht es um Geldanlage, Kapitalerhalt und Investment. Vielfach bestimmen Spekulation, Zocken und Glück eine zu starke Rolle.