SONDERPUBLIKATION // FEBRUAR 2014

Social Banking

Ein neuer Megatrend?

GodmodeTrader

EDITORIAL

SEHR GEEHRTE ANLEGERINNEN UND ANLEGER,

über lange Jahre hinweg sind viele Anleger zu ihrem Bankberater gepilgert und haben sich überteuerte Produkte verkaufen lassen. Im Zusammenhang mit der Finanzkrise griffen immer wieder kritische Medien Beraterpraktiken auf, bei denen – als Beispiel – 85-jährigen Damen die Unterschrift unter Fondssparpläne abgenötigt wurde. Doch auch fünf Jahre nach dem Zusammenbruch von Lehman Brothers leuchten bei provisionsabhängigen Bankberatern die Augen, wenn ihnen arglose Kundschaft gegenübersitzt. So erhalten Kunden oft keine maßgeschneiderten Produkte zur Geldanlage, sondern werden mit Aktienfonds, fondsgebundenen Lebensversicherungen und Zertifikaten ausgestattet, die fragwürdige Gewinnchancen bieten und hohe Kosten verursachen.

Vor diesem Hintergrund wollen sich immer mehr Anleger selber um ihr Geld kümmern. Die Möglichkeiten dazu haben sie: Anlageprodukte, etwa Aktien, können bequem über Online-Broker gekauft werden. Neu hinzugekommen sind Plattformen, auf denen sich Anleger mit anderen Usern über Finanzgeschäfte austauschen können. Man hält sich gegenseitig über Investitionsmöglichkeiten auf dem Laufenden, gibt sich Tipps und Handelsanweisungen für die Geldanlage. Dieser neue Bereich des Finanzmarktes entwickelt sich derzeit rasant: „Social Trading“ verlässt die Nische und wird allmählich massentauglich – nicht zuletzt auch wegen leistungsfähige mobiler Endgeräte, mittels derer sich immer und überall Kurse checken lassen und in Echtzeit gehandelt werden kann. Für Anleger entstehen damit neue Chancen – und Risiken. Wir wollen mit der vorliegenden Sonderpublikation dem neuen Trend Rechnung tragen.

Auf gute Investitionen!

Ihr Helge Rehbein
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

Interview mit Erich Schmidt, Eisbär Premium Service „Verkauft wird nur im Gewinn“	Seite 03
Guidants „Entdecken Sie die neue Welt des Tradings “	Seite 07
Social Trading-Plattformen Lohnender Blick über die Schulter	Seite 10
Social Banking Nicht nur gläserne Fassade	Seite 13
Interview mit Thomas Jorberg, GLS Bank „Mit Geld die Gesellschaft zukunftsfähig gestalten“	Seite 15
Sozialbanken wachsen weiter Transparenz als Wettbewerbsvorteil	Seite 17
Sozial-ökologische Publikumsfonds Doppelte Rendite	Seite 20
Peer-to-Peer Lending: Von Privat für Privat	Seite 22
Interview mit Jochen Häfele, Fixura Deutsches Geld gegen finnische Bonität	Seite 24
Impressum	Seite 27

SOCIAL TRADING-PLATTFORM EISBÄR TRADING LOUNGE:

„Verkauft wird nur im Gewinn“

Im Juli 2012 wurde die Eisbär Trading Lounge, ein Premium-Service von GodmodeTrader.de und dem „Eisbären“ Erich Schmidt, aus der Taufe gehoben. Der Vorzeigetrader berichtet im Interview von seiner Erfolgsstrategie, der beliebten Lounge als Herzstück des Premiumservice und der lohnenden Trüffelsuche in „ausgebombten“ Charts.

HERR SCHMIDT, WIE FING ALLES AN? WAS WAR DER AUSLÖSER FÜR DEN PREMIUM-SERVICE?

Am Anfang stand die Idee und der Wunsch etwas jenseits des harten einsamen Trading-Alltags zu schaffen: Traden in der Gemeinschaft; unterhaltsam und doch profitabel, für aktive Trader, aber auch für die stillen Trader im Hintergrund. Dabei sollten alle auf Augenhöhe mit einander umgehen: Professionelle Trader, Anfänger, Fortgeschrittene, Daytrader, Intraday Scalper, Swing- und Positionstrader, Berufstätige, Pensionäre, Heavytrader und Feizeittrader. Alle sollten ihr eigenes Wissen, ihre eigenen erfolgreichen Tradingansätze, Setups, Einstiege und Ausstiege mit andern austauschen und diskutieren können und sich gegenseitig bei der Umsetzung helfen.

SO KAM DER GEDANKE EINER MIT DEM PREMIUM-SERVICE VERBUNDENEN TRADINGLOUNGE AUF?

Genau. Geplant war, dass sich jeder in einer virtuellen Lounge nach seinen Möglichkeiten einbringen kann: Weniger Erfahrene erhalten Hilfe zur Selbsthilfe, es gibt Hilfestellungen zum Lernen, die Trader sind für einander da und übernehmen gegenseitig Verantwortung – alles in geselliger, froher, humorvoller und familiärer Runde.

WAS IST AUS DER IDEE GEWORDEN?

Sie hat sich prächtig mit Leben gefüllt. Der Blog, also die Lounge, ist das Herzstück des Eisbär-Premiumservices. Es haben viele sehr gute Trader den Weg in die Lounge und Gefallen an dem Konzept gefunden; sie sind froh dabei sein zu dürfen. Sie stellen ihr Wissen und ihre Professionalität kostenlos den anderen Mitgliedern der Lounge zur Verfügung, damit alle etwas von dem Kuchen abbekommen können. Zugleich profitieren sie aber auch selbst von den vielseitigen Beiträgen und Hilfen anderer zuarbeitender Loungeteilnehmer. Die Eisbär-Tradinglounge ist zu einem guten Team zusammengewachsen. Gemeinsam profitabel sein ist das Ziel. Aber man trauert auch gemeinsam um Verluste anderer Loungeteilnehmer – die auch hier leider nicht ausgeschlossen werden können.

WELCHE ROLLE KOMMT IHNEN IN DER LOUNGE ZU?

Der Eisbär ist ein Teil dieser Gemeinschaft. Er rackert an der vordersten Front, leitet im Hintergrund dezent das Geschehen, ist Ansprechpartner für jedermann, hilft, wo er kann, von morgens fünf bis abends spät; die Lounge ist sein Baby. Seine Trades stehen Allen zeitnah via Livefeed und Mail zur Verfügung und werden in den Musterdepots protokolliert; er ist Ansprechpartner für jedermann, eben der „Eisbär für Alles“.

ABER SIE BEHARREN DARAUF, DASS NICHT IHNEN ALLEIN DIE EHRE DIESER ERFOLGE GEBÜHRT?

Der Erfolg der Lounge ist das Verdienst aller Mitglieder der Eisbär-Tradinglounge und nicht allein dem Eisbären zuzu-

schreiben. Der Erfolg lässt sich nicht nur in Zahlen messen; der ideelle Wert einer solchen funktionierenden Gemeinschaft ist ein nicht bezahlbares hohes Gut.

WAS WIRD EIGENTLICH GETRADET?

Getradet wird alles, was Aussicht auf Gewinn bringt, im Forex-Bereich bisher schwerpunktmäßig EUR/JPY und USD/JPY, EUR/USD, NZD/USD, GPB/USD, selten andere FX-Pairs. Getradet werden Dax, Dow, Dax-Werte sowie US-Werte. Weitere Aktien und klassische Optionsscheine, Rohstoffe, Gold, Palladium, Silber und WTI gehören zum Repertoire. Ausgiebig gehandelt werden auch der Nikkei 225 und japanische Bluechips.

Innerhalb der Lounge hat sich eine sehr starke Daytradingsektion gebildet von höchster Profitabilität – neben den Eisbärtrades – unter Führung von Mike, der allein seit Januar 30.451 Punkte im CFD Handel ertraden konnte, mit dabei Altmeister Cappu mit „Cappucode“, Heavytrader Silberdrach, alle nicht minder erfolgreich für große Depots; Eden für kleinere und mittlere Depots, Altmeister Werner für unsere Rentnertrades und ausgefallenen FX-Trades.

Daneben existiert eine nicht minder starke Sektion für Swing- und Positionstrades – für Daytrader und Berufstätige unter Führung von Trixi. Momo sucht die Trüffel in ausgebombten Charts, Rohstoffen, Minenwerten und Aktien. Der Eisbär deckt alle Bereiche ab, CFD, Währungen und Dax, Aktien (Deutsche Bluechips und ausgewählte US Werte), Klassische Optionsscheine, das Japansegment (Bluechips im Nikkei 225 und der Nikkei-Index).

ZIEHT DER INNOVATIVE CHARAKTER DER EISBÄR-LOUNGE AUCH AUSSERHALB DER COMMUNITY KREISE?

Schauen Sie: Mittlerweile hat sich die „Eisbär-Tradinglounge“ nicht nur aufgrund ihrer enormen Buying Power – ein zweistelliger Millionenbetrag – zu einem ernsthaften und attraktiven Wirtschaftspartner von Emittenten und Brokern entwickelt, sondern genießt auch in Fachkreisen einen exzellenten Ruf: Wegen ihrer Profitabilität, ihrer Professionalität, wegen der bislang sehr treffsicheren Prognosen in der Morgenanalyse vom Eisbären.

ABER AUCH DAS KÖNNEN ANDERER TRADER MACHT DEN REIZ AUS...

So ist es. Zu meinen Markteinschätzungen kommen die nicht minder treffsicheren visualisierten Tagessetups von einem der besten Charttechniker und „Erklärbär“ Werner – ein wahrer Künstler seines Fachs – hinzu, der außerdem im Bereich „Wissenswertes für die Lernenden“ lebendig und inhaltlich perfekt in die Geheimnisse vielversprechender Chartformationen einführt.

Zu nennen sind auch die Tagessetups der beiden Trader Trixi und Eden, von letzterem mit exakten Ein- und Ausstiegsmarken im Intraday-Dax-Handel – eine Klasse für sich. Dazu die charttechnischen Aufbereitungen von den Lounge-Profis Zwickel und Alf, beide immer auf der Suche nach interessanten Werten. Und dann gibt es noch Momo, unsere Eliott-Wellen-Spezialistin im Kreis der Charttechniker, mit eigenem Musterdepot – sie sucht beherzt und unerschrocken die Trüffel in ausgebombten Charts, in Rohstoffen, Minenwerten und Aktien. Hinzu kommen viele andere ausgezeichnete Beiträge zur fundamentalen Erfassung des Börsenumfeldes – Bananenbully sei hier stellvertretend für die vielen anderen genannt –, sie runden das Bild des gemeinschaftlichen „Zuarbeitens“ ab. Das ist einzigartig in einem Premiumservice!

WELCHE SCHWERPUNKTE HABEN SIE GESETZT?

Mir ist ein familiäres und freundliches Miteinander wichtig, dass man sich gegenseitig hilft und unterstützt. Die Mitglieder sollen sich in der Lounge „geborgen“ fühlen und vertrauensvoll den Trades folgen. Wir haben in der Lounge den Schwerpunkt auf vielseitiges Traden gesetzt, auf multiple Tradingansätze und diversifizierte Tradingszenarien, ein breit gefächertes Handelsinstrumentarium von CFDs bis zu klassischen Optionsscheinen, Faktorzertifikaten und Aktien.

MIT WELCHEN STRATEGIEN SIND SIE NACHWEISLICH SO ERFOLGREICH?

Ich würde meinen Ansatz als Kombination von vielen Komponenten bezeichnen. Er lässt sich nicht auf eine Tradingstrategie reduzieren. In einem Interview mit der Zeit habe ich hierzu bereits nähere Ausführungen gemacht, die ich nachstehend noch einmal zusammenfasse:

Die **erste** Grundlage: Man muss immer ein sehr gutes Setup und damit auch Marktverständnis haben. Ich analysiere die Märkte stets in einem Intermarket-Zusammenhang. Dabei ist meine tägliche Morgenanalyse mit ihrer Betrachtungsweise in kleinen, zusammenhängenden Schritten bereits ein Tagessetup. Die Analyse enthält „when-if-Szenarien“ – inklusive der laufenden Asiensitzung – mit bisher sehr guten Trefferquoten, oftmals punktgenau. Betrachtet werden im Einzelnen

Dax und Dax-Future, Dow und Dow-Future, EUR/JPY, USD/JPY, EUR/USD, Palladium und Gold.

Die **zweite** Grundlage ist ein gutes „Näschen“ zu haben. Dazu gehört richtiges Timing beim Ein- und Ausstieg. Man muss ein „gesundes“ Börsenumfeld abwarten können. Nicht minder wichtig ist ein glückliches Händchen bei der Produktwahl, beim Tradingvehikel.

Die **dritte** Grundlage: Ist die Geduld, auf die Gelegenheit warten zu können, die Fähigkeit zu haben, sie dann am Schopf packen zu können, konsequent und mit Mut und Disziplin handeln zu können. Dazu braucht man unterstützend ein gutes und vertrauensvolles Umfeld, eben die Lounge als die **vierte** Grundlage oder besser gesagt Voraussetzung.

Trader können geeignete Muster verlässlich erkennen, in dem sie sich Erfahrung und Wissen aneignen. Dann sind sie in der Lage die Gelegenheiten, die Picks, an der richtigen Stelle zu suchen und zu erkennen, sie von Fakes zu unterscheiden. Das muss man trainieren. Trader sollten immer wieder die gleichen Muster und Abläufe durchspielen, backtesten und auswerten, bis man eine gewisse Sicherheit zu haben glaubt. Es ist harte Arbeit solche günstigen Momente, auch und gerade intraday, zu erkennen und blitzschnell nutzen zu können.

Der **fünfte** Punkt ist das konsequente Betreuen einer eingegangenen Position: Ich gehe bei einem neuen Trade davon aus, dass der Einstieg eine „gute Gelegenheit“ ist. Ich hänge aber nie dem Gedanken nach, dass ich den besten Einstieg gefunden habe! Im Gegenteil, ich gehe davon aus, dass jede eingegangene Position so lange unsicher ist – externen Faktoren oder einer falschen Einschätzung geschuldet – bis sie mit Gewinn verkauft wird. Hierfür habe ich mein spezielles Hedging-System entwickelt: Vor allem im CFD-Trading erlaubt es mir meine Positionen im Gewinn abschließen zu können, wenngleich das manchmal langwierig ist und arg die Nerven und die Ressourcen strapaziert. Es verlangt mir eine eiserne Disziplin ab.

Die **sechste** und allerwichtigste Tugend für den Erfolg ist die Demut gegenüber den Märkten, ein fast ausgestorbener Charakterzug. Trader sollten dankbar dafür sein, was der Markt ihnen gibt. In einem Interview mit Christoph Kucklick für die Sonderbeilage der **Zeit** zum Jahreswechsel 2012/13 habe ich diesen Gedanken folgendermaßen formuliert: Helden sterben einen frühen Tod.

Wer sich an meine Anregungen hält, kann schöne Gewinne einfahren. Beispielhaft für viele Premium-Abonnenten ist diese Kundenmeinung, die mir per Mail zugegangen ist: „Mach weiter so. Was du hier aufgebaut hast, ist einmalig und wird es wohl auch bleiben. Denn so etwas kann man nicht imitieren oder in irgendeiner Weise einfach nachmachen.“

WOHIN SOLL SICH IHR PREMIUM-SERVICE IN ZUKUNFT ENTWICKELN? WELCHE NEUEN AKZENTE WOLLEN SIE SETZEN?

Die Eisbär-Tradinglounge soll sich inhaltlich weiter entwickeln: Wenn neue professionelle Trader zu uns stoßen, können wir die Sektion für die Berufstätigen durch Swing- und Positionstrades, sowie durch Vermögensaufbau durch Aktien (Long Run) weiter ausbauen. Damit ließe sich der Blog, das Herzstück der Lounge, autark gestalten und die Eisbär-Tradinglounge könnte als „ All in One“-Angebot weiter einen außergewöhnlichen, exklusiven Service von Godemodetader.de darstellen.

NOCH EINE FRAGE ZU EINEM WEITEREN THEMA: WIE SCHAFFEN SIE ES, SOWOHL IHREN PREMIUM-SERVICE SEHR ERFOLGREICH ZU MANAGEN ALS AUCH FÜR DEN GODMODE-TRADER-FONDS WICHTIGE IMPULSE ZU GEBEN?

Mit viel Einsatz und Energie, leider auch momentan sehr großen persönlichen Entbehrungen, aber auch mit Unterstützung vom Godmode-Trader-Team. Wenn man sich in einem Team wie in einer Familie wohlfühlt, wie in der BörseGo AG, dann spürt man die Last der Arbeit nicht direkt. Zudem gibt es zwischen Premium-Service und Fonds viele Synergieeffekte bei Research, Analysen, Themen und Märkten.

WIE IST ES GENERELL GELUNGEN, DEN GODMODE-TRADER-FONDS WIEDER HART VOR DEN WIND ZU BRINGEN?

Mit viel Mut, sehr viel Arbeitseinsatz, einem komplett anderen Tradingansatz als bis zum Zeitpunkt der Übernahme, siehe Chart. Das Fondsmanagement folgt dem Muster der Eisbär- Trades in der Lounge, mit meinen speziellen Analysemethoden, die ich aber nicht verraten möchte...

Ich habe eine Mischung aus zurückgebliebenen, aber von mir als aussichtsreich befundenen Aktien des M-Dax sowie ausgewählte Aktien des Dax getradet. Zugleich habe ich die Investmentquote konsequent hochgefahren, um im steigenden Markt mit dabei zu sein: Zudem habe ich sehr früh das Thema Japan gespielt, verstärkt nach der Wahl von Abe. Damit konnte ich die Abenomics-Politik bereits im Dezember vorwegneh-

men – insofern waren Sony und Softbank klassische Hundertprozenter; Advantest und Toyota Motor ebenfalls exorbitante hohe Gewinner.

Leider ist man dann bei Rückgängen etwas hilflos den Marktbewegungen ausgesetzt, weil der Fonds nur träge und mit vielen Einschränkungen handelbar ist und man auf New York nach 17:00 MEZ nicht mehr reagieren kann. Es gilt der oberste Grundsatz: „Kein Trade ist sicher“. Aber wenn er gegen dich läuft, muss man mit dem Wert arbeiten, auch mit anderen Werten den Einkaufspreis erarbeiten, verkauft wird nur im Gewinn!

Die Fragen stellte Helge Rehbein.

Erich Schmidt,

Jahrgang 1945, war schon als Student vom Geschehen rund um die Börse fasziniert und ist seit den späten 70er Jahren an den Finanzmärkten aktiv. Nach intensivem Selbststudium, für das er vorzugsweise US-Literatur heranzog, begann er nebenberuflich mit dem Traden. Hauptberuflich war Schmidt bis 2009 als Lehrer tätig.

Die Verquickung von Schmidts jahrzehntelanger Börsenerfahrung mit didaktischem Fingerspitzengefühl und der Leidenschaft fürs Traden erleben Anleger heute bei GodmodeTrader: In Vollzeit verantwortet der 69-Jährige einen der erfolgreichsten und beliebtesten Trading-Services – die Eisbär Trading Lounge. Um geeignete Handelssignale zu finden, kombiniert der „Eisbär“, wie Schmidt in der Netz-Community heißt, Fundamental- und Chartanalyse.

GUIDANTS: „Entdecken Sie die neue Welt des Tradings“

Seit dem Herbst 2012 revolutioniert Guidants die Welt des Tradings. Die Investment-Plattform ist ein technologischer Quantensprung, der Anlegern ermöglicht, die Märkte in einer nie dagewesenen Breite und Tiefe zu analysieren. Social Media-Features runden den Auftritt ab.

Viele Entwickler der BörseGo AG, die Macher des Finanzportals GodmodeTrader (www.godmode-trader.de) haben daran gearbeitet, Top-Trader haben ihre Empfehlungen dazu abgegeben, zahlreiche Kunden haben die Funktionen auf Herz und Nieren geprüft: Unter www.guidants.com steht seit kurzem ein komplexes, aber zugleich einfach zu bedienendes Trading-Tool zur Verfügung, das nichts weniger sein will als: Die Revolution des Tradingalltags.

Stellen Sie sich Guidants wie ein großes Büffet vor: Sie legen sich genau das auf den Teller, was Ihnen besonders gut schmeckt. Ziehen Sie also aus einer Vielzahl von Widgets – kleine Software-Bausteine, die den Tradingalltag erleichtern – das Gewünschte auf Ihre Benutzeroberfläche, den sogenannten Desktop: Vielleicht eine Übersicht der wichtigsten Indizes, dazu Charts von Unternehmen von Ihrer Watchlist und einen Live-Nachrichtenüberblick zum deutschen Aktienmarkt. Stellen Sie einen Performance-Vergleich Ihrer aktuellen Depotwerte dazu – in nur wenigen Minuten ist Ihr persönlicher Marktüberblick fertig.

Die einzelnen Widgets erinnern dabei in ihrer Funktionsweise an Apps. Jedes bedient eine ganz spezifische Anforderung Ihres Tradingalltags. Manche dieser Widgets sind ganz einfach gehalten, andere teils deutlich komplexer. So zeigen sie etwa den aktuellen Kursstand eines beliebigen Wertes („Shortview“), andere wiederum bieten vielfältige Möglichkeiten zur Erstellung von charttechnischen Analysen auf mehreren Zeitebenen („Multicharts“). Der Vorteil der benutzerdefinierten Zusammenstellung der Arbeitsoberfläche: Sie erhalten eine speziell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Marktübersicht, die Sie nicht mit Informationen überflutet, sondern genau das liefert, was sie benötigen – zumeist in Echtzeit-Push-Qualität. Die Widgets lassen sich darüber hinaus auch miteinander kombinieren. Wollen Sie zum Beispiel eine Liste von Aktienkursständen mit dem Chart-Widget verknüpfen, können Sie mit einem Mausklick auf die Aktie den entsprechenden Chart aufrufen, auf Wunsch in mehreren Zeitebenen gleichzeitig. Zugleich können Sie sich fundamentale Nachrichten zu diesem Wert anzeigen lassen.

Diesem Baukastenprinzip folgt auch die Steuerung der Guidants-Widgets durch Ziehen und Ablegen („Drag-and-Drop“). Wählen Sie einfach einen „Baustein“ aus einem Widget und ziehen Sie ihn in ein anderes. Wollen Sie beispielsweise die Charts oder die Performance mehrerer Aktienwerte miteinander vergleichen, ziehen Sie die Werte nacheinander in das entsprechende Widget. Auch die Zusammenstellung einer Watchlist folgt diesem Prinzip. Eine weitere Besonderheit: Einmal abgespeichert, können Sie die „Desktops“ genannten Arbeitsoberflächen jederzeit nach Ihren Wünschen ändern; und zwar direkt im Browser! Damit können Sie auf Guidants von überall her bequem zugreifen.

Wie die Erfahrung der vergangenen Monate zeigt, nutzen die meisten User sogenannte Sets (die Kombination von mehre-

ren Widgets) oder die Ziehen-und-Ablegen-Funktion in Verbindung mit dem Chart-Widget. Dieses bietet alle Funktionen, die man von klassischen Chartanalyse-Tools kennt, nur dass man sie direkt im Browser und in Verbindung mit anderen Widgets nutzen kann.

Kursverläufe lassen sich in verschiedenen Zeitebenen (vom Intraday- bis zum Mehrjahreschart) und Darstellungsformen (zum Beispiel auch Heikin-Ashi) analysieren, wobei die wichtigsten Werkzeuge wie Linien, Trendkanäle, Formen, Fibonaccis, Fächer usw.) und Indikatoren/Oszillatoren (Gleitende Durchschnitte, RSI usw.) der Charttechnik angewendet werden können.

Bei vielen Basiswerten kann die Analyse auf der Basis von Realtime-Push-Kursen erfolgen. Fertige Analysen können dann abgespeichert und später wieder aufgerufen werden. Die Steuerungsleiste des Widgets lässt sich dabei den eigenen Bedürfnissen anpassen – größter Unterschied zu klassischen Webseiten. Und: Wer statt eines Büffets lieber à la carte bevorzugt, kann auf eine große Auswahl an fertigen Desktops verschiedener Anlageklassen, -regionen und -sektoren zurückgreifen.

Neue Features komplettieren den Auftritt

Brandneu in Guidants sind zwei neue Produktsuche-Tools: Mit dem Werkzeug „Produktsuche“ können Sie nach Derivaten wie KO-, X-Turbo-und Faktorzertifikaten von allen Emittenten suchen. Es genügt, nur Hebel und Laufzeit einzugeben. Das Tool findet für Sie das passende Produkt – sekundenschnell!

Darüber hinaus gibt einen eigenen Desktop „KO-Watcher“ im Ordner „Tools“. Geben Sie einfach einen Basiswert ein. Sofort sehen Sie den aktuellen Kurs dieses Basiswertes mit Kursveränderung, den Chart und dank der „Produktsuche“ noch bis zu drei Long- und drei Short-Produkte. Alles im Handumdrehen, ohne dass Sie auf anderen Internetportalen aufwendig recherchieren müssen. Dieser Desktop ist bereits fertig eingerichtet und kann kostenlos benutzt werden. „Einfach fantastisch“, applaudieren Nutzer.

Mit dem weiteren Tool „BNP Paribas KO-Suche“ kann man zusätzlich auch Produkte der BNP nach den Kriterien Basispreis und KO-Schwelle suchen. Das bietet sich besonders dann an, wenn man ein Produkt auf der Grundlage der Chartanalyse sucht. Ein weiterer Vorteil für die Nutzer ist die Anbindung an die größten Banken und Broker im deutschsprachigen Raum, sodass man sofort handeln kann, wenn man will. Alles läuft sekundenschnell ab.

Ein weiteres hilfreiches Tool ist das Fundamentalchart-Widget: Es informiert Sie über die wichtigsten Kennzahlen, so z.B. den Buchwert, Cashflow oder Dividende pro Aktie bis hin zum KGV, dem ROI oder dem Verschuldungsgrad. Über den Chart-Button in der Menüleiste können Sie sich die Daten auch graphisch anzeigen lassen. Möchten Sie mehrere Werte miteinander vergleichen, ziehen Sie die gewünschten Werte per Drag & Drop in das Widget und wählen Sie in dem sich öffnenden Fenster „Hinzufügen“. Selbstverständlich kann man das Widget auch mit einer Kursliste verknüpfen.

Interaktion mit Experten und Usern möglich

Guidants bietet als Investment- und Analyseplattform der BörseGo AG nicht nur aktiven Tradern und Anlegern seit September 2012 die Möglichkeit, sich mit Mini-Programmen, sogenannten Widgets, ihren persönlichen Marktüberblick zusammenzustellen. Im Herbst vergangenen Jahres sind zusätzlich Experten-Desktops hinzugekommen, deren Herzstück ein Stream – wie von Facebook & Co. bekannt – ist. Hierin veröffentlichen Finanzmarktspezialisten Meinungen, Analysen und Charts. Nutzer können den Experten folgen und so noch schneller deren Beiträge kommentieren, Charts weiterbearbeiten und mit den Experten sowie anderen Nutzern diskutieren. Der Erfolg der Expertenseiten kommt nicht von ungefähr: User sind dankbar dafür sich ganz persönlich mit einem Trader, Chartanalysten oder Redakteur austauschen zu können – statt auf automatisiert eingespielte Inhalte zurückgreifen zu müssen.

Einem Experten zu folgen, bringt viele Vorteile:

- Sie haben alles auf einen Blick: In Ihrem persönlichen Stream werden nur die Beiträge derjenigen Experten aufgelistet, denen Sie folgen. So lesen Sie nur das, was Sie wirklich interessiert.
- Sie erhalten eine Benachrichtigung, sobald Ihr Experte einen neuen Beitrag schreibt – ganz egal, was Sie gerade auf Guidants machen und wo Sie auf Guidants sind. So verpassen Sie nichts!
- Folgen Sie mehreren Experten gleichzeitig und beenden Sie das „Folgen“ wann immer Sie wollen.

„Die Möglichkeit des Austauschs wird rege genutzt“, weiß Robert Abend, Vorstand der BörseGo AG zu berichten. „André

Rain zum Beispiel, unser Spezialist für Aktien- und Devisenanalysen, hat wiederholt die 1.000er-Marke geknackt. Sein Beitrag vom 13.02. wurde 1.423 Mal kommentiert."

Folgen können User unter anderem den Chartexperten und Redakteuren Oliver Baron, Bastian Galuschka, Dr. Riccardo Hertel, Michael Hinterleitner, Chris Kämmerer, Daniel Kühn, Stefan Salomon, Clemens Schmale und Jochen Stanzl – über den Stream lassen sich die Trader direkt ansprechen.

Jochen Stanzl, Rohstoffanalyst in der BörseGo AG, hat in seinem Stream aktuell den steigenden Goldpreis im Blick. „Die Diskussion in 120 Userkommentaren innerhalb von 24 Stunden dreht sich nur um eine einzige Frage: Ist die Trendwende bei Gold erreicht?", beobachtet Stanzl. Teilweise gehe es dabei sehr emotional zu. „Die User debattieren heftig und wägen engagiert das Für und Wider der vielen unterschiedlichen Argumente ab. Als Ansprechpartner stehe ich bei der Diskussion als ausgewiesener Rohstoffexperte ständig zur Verfügung", freut sich Stanzl über den anregenden Austausch.

Immer über die Entwicklung des Godmode Strategie Fonds I informiert!

Besonders praktisch und rege genutzt wird auch die Möglichkeit, sich zur Entwicklung des **Godmode Strategie Fonds I** mit dem Analysten und Trader Marko Strehk austauschen zu können. Innerhalb dieses Desktops werden Anleger und Interessierte regelmäßig über die Entwicklungen des Fonds informiert: Etwa über wesentliche Positionsveränderungen sowie über die allgemeine aktuelle Orientierung des Fonds mit der jeweiligen Erwartungshaltung zur mittelfristigen Entwicklung.

Darüber hinaus finden User in der beigefügten Watchlist eine Übersicht über jeweils wichtige aktuelle Einzeltitel, die im Fonds gehalten werden. Mittels des angezeigten Charts können sich Anleger über die Entwicklung des Fonds ein Bild machen. Ein ganz besonderes Angebot sucht seinesgleichen: Mit jeweils frühzeitiger Ankündigung wird in regelmäßigen Abständen die Möglichkeit angeboten, Fragestunden zum Fonds im Allgemeinen sowie speziell zur Positionierung zu nutzen.

Mehr als 115.000 User nutzen Guidants

Der Mix an Möglichkeiten kommt bei den Nutzern an: 114.666 Unique User haben im Januar 2014 laut Google Analytics mit Guidants gearbeitet – die Plattform hat damit über den Jahreswechsel rund 35.000 Unique User hinzugewonnen.

Doch sind es nicht nur die Nutzerzahlen, die den Erfolgskurs von Guidants belegen: Neben den Experten von Godmode-Trader suchen seit Anfang des Jahres auch mehr und mehr externe Experten unterschiedlichster Themengebiete und Schwerpunkte über Guidants den interaktiven Austausch mit ihrer Zielgruppe: Trader, Chartspezialisten, Anhänger der Fundamentalanalyse, Makroökonomen, Zertifikate-Spezialisten und viele mehr.

Schauen Sie sich auf **www.guidants.com** einfach einmal um. Neben den vielen innovativen, hilfreichen Features finden Sie zusätzlich zahlreiche Videos mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen, die die Funktionen des jeweiligen Tools erklären, sowie eine umfangreiche Online-Hilfe und Antworten auf die häufigsten Fragen. Ein wöchentliches **Live-Webinar** (jeweils am Donnerstag, 16.30-17.30 Uhr) bietet die Möglichkeit, Fragen zu Guidants direkt an GodmodeTrader zu richten.

Autoren: Helge Rehbein und Dr. Patrick Schwan

SOCIAL TRADING-PLATTFORMEN:

Lohnender Blick über die Schulter

Online-Plattformen, auf denen private Trader beim Handeln an der Börse beobachtet werden können, liegen im Trend: Nutzerzahlen in Millionenhöhe sprechen einen deutliche Sprache. Börseneinsteiger können sich beim Nachhandeln der Expertenstrategien Anfängerfehler ersparen.

Sie heißen Ayondo, eToro und Wikifolio: Social-Trading-Plattformen im Internet, auf denen Nutzer gemeinsam mit anderen Erfahrungen zum Thema Finanzen austauschen und sogar aktiv traden können, werden immer beliebter. Anleger vertrauen nicht mehr länger auf das Herrschaftswissen der Banken. Sie wissen, dass Geldhäuser über spezialisierte Anlageexperten verfügen, scheuen jedoch die hohen Gebühren für Finanzprodukte. Weil bei vielen Privatanlegern in Zeiten der staatlichen Steuerrepression das Geld nicht allzu locker sitzt, wollen sie Ausgabeaufschläge und Verwaltungsgebühren vermeiden.

Vor diesem Hintergrund begeistern sich viele Privatanleger für Social Trading-Strategien. Sie ermöglichen es Börseneinsteigern und Fortgeschrittenen mit Hilfe von Börsenprofis zu handeln. Dabei kann Social Trading die Lernphase von Einsteigern deutlich abkürzen: Statt mit Anfängerfehlern finanzielle Ressourcen und Nerven zu strapazieren, lernen sie beim Blick über die Schulter von Experten diese Fehler zu vermeiden. User von Social Trading-Foren können andere Trader beobachten und deren Trades „kopieren“. Dank dieser Transparenz verschaffen sich User einen guten Einblick, welche Strategien funktionieren und welche nicht. Der große Vorteil: Das eigene Portfolio muss beim Erwerb von Börsenerfahrung nicht als Testballon herhalten.

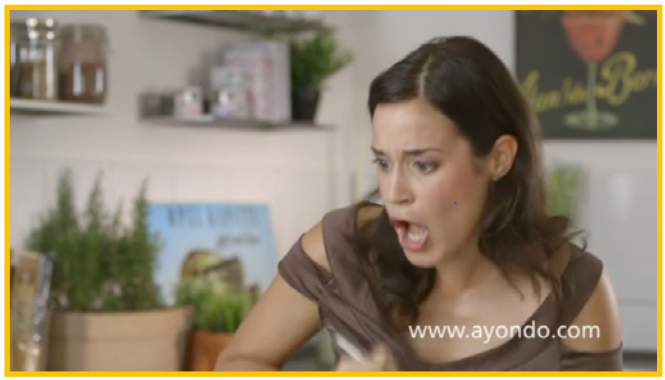
ayondo

Ayondo zählt zu den bekanntesten Anbietern und ist bereits seit 2009 am Markt. Der Pionier für zertifizierte Trading-Signale mit Sitz in Frankfurt am Main wirbt damit, dass hauptberufliche Trader im Laufe ihrer langjährigen Laufbahn etwas ganz besonders Wichtiges gelernt haben: Den Umgang mit mentalen Falltüren wie Gier, Angst und Überheblichkeit. Auf der Grundlage disziplinierter Arbeit an ihrem Risikomanagement und ihren Trading-Strategien würden diese Trader erfolgreich ihren Lebensunterhalt mit dem Trading verdienen.

Ab 100 Euro können sich Anleger über ayondo getreu dem Slogan „Follow Your Top Trader“ ein Portfolio aus bis zu fünf Tradern zusammenstellen und deren Handelssignalen folgen. Sarah Brylewski von ayondo beantwortet hierzu Fragen von n-tv-Moderator Andreas Franik auf dem Börsentag Dresden im Januar 2014.

„Niemand kennt sie!“, wirbt das Unternehmen. „Denn die meisten agieren aus ihrem Homeoffice heraus. Wir nennen sie daher ‚Hidden Champions‘, da sie so gute Ergebnisse erzielen wie Hedgefonds-Manager.“ Privatanleger haben die Möglichkeit unmittelbar am Erfolg dieser Top-Trader, von denen

Ayondo nach eigenen Angaben etwa 1.000 unter Vertrag hat, zu partizipieren. Mittels eines Brokerkontos bei ayondo markets, dem Broker von ayondo, können Anleger alle Trades der Top-Trader automatisch und in Echtzeit ausführen: „Lehn dich zurück und schau Top-Tradern beim Handeln zu“, formuliert die Marketingabteilung von Ayondo und weist darauf hin, dass jeder Trader bei ayondo werden kann, wenn er nachweislich eine gute Performance bei einem moderaten Risiko erzielt hat. „Hierzu haben wir die Trading-Karriere entwickelt. Anhand der Kategorisierung innerhalb der Trading-Karriere lassen sich die Top-Trader einfach anhand von Chance-Risiko-Profilen einordnen. Dabei zählen nicht nur Performance und Risiko, sondern auch Kontinuität.“ So werde sichergestellt, dass Trader ihre Performance nicht durch Glück, sondern durch echtes Können in Form von vielen Trades erzielt haben. Die Anleger wiederum, die auf Ayondo als Vermittler des Zugangs zu einer breiten Auswahl an Tradern setzen, können deren Handelssignale kostenlos nutzen und in Echtzeit auf das eigene Brokerkonto übernehmen. Ab einer Mindesteinzahlung von 100 Euro können sich Anleger ein Portfolio aus bis zu fünf Tradern zusammenstellen und deren Handelssignalen folgen. Die jeweiligen Trades werden auf dem Konto der Anleger dann proportional ausgeführt. Gehandelt werden liquide Märkte wie Devisen, Edelmetalle, Rohstoffe, Indizes und umsatzstarke Einzelaktien.



Dem Erfolg der Top-Trader folgen: TV-Spot von Ayondo

eToro

eToro gilt als das weltweit größte Social-Investment-Netzwerk und hat jüngst eine Zahl von insgesamt drei Millionen Nutzern erreicht: Das Unternehmen weist explizit darauf hin: Fast 60 Prozent der Umsätze wurden durch das Kopieren von Anlageentscheidungen anderer Nutzer generiert. eToro lässt es sich nicht nehmen darauf hinzuweisen, wie erfolgreich dieser Ansatz ist: Eigenen Auswertungen zufolge endeten rund 83 Prozent aller kopierten Trades mit einem Gewinn.

wikifolio

Auf wikifolio.com können Anleger ebenfalls die Handelsstrategien vieler erfolgreicher Trader einsehen – mit kompletter Historie und allen Kennzahlen. Wollen Anleger von den Strategien partizipieren, können sie wikifolio-Zertifikate über alle Banken in Deutschland und Österreich beziehen. Aktuelle Zahlen zeigen: Social Trading-Fans in Deutschland haben bisher mehr als 130 Millionen Euro in Zertifikate des deutschsprachigen Marktführers im Social Trading investiert – davon alleine 30 Millionen im Januar 2014, ein Plus von über 400 Prozent zum Vergleichszeitraum 2013, wie Andreas Kern, Geschäftsführer und Gründer von wikifolio.com, vorrechnet. Kern ergänzt stolz: Während der Markt für strukturierte Anlageprodukte 2013 um sieben Prozent in Deutschland geschrumpft sei, habe sich das in wikifolio-Zertifikate investierte Volumen im gleichen Zeitraum verzehnfacht.

„Social Trading ist erwachsen geworden und hat sich in kürzester Zeit zu einem Megatrend im Anlegermarkt entwickelt“, wirbt der wikifolio-Chef. Tatsächlich kommt vor allem die große Bandbreite an Handelsstrategien, die in wikifolio-Zertifikaten abgebildet werden, bei den Kunden gut an. „Von spekulativen und entsprechend performanten Strategien bis zu konservativen und auf nachhaltiges Wachstum ausgelegte Varianten mit geringer Volatilität ist alles zu finden. Dabei brachten es einige Top-Trader innerhalb eines Jahres auf über 100 Prozent Rendite in ihren wikifolios“, wirbt wikifolio-Chef Kern.

Zu diesen Top-Tradern auf wikifolio gehören Markus Strauch und Sebastian Reese. Strauch verfolgt mit seinem wikifolio einen spekulativen Ansatz – bis jetzt äußerst erfolgreich. Seine Performance liegt derzeit bei mehr als 120 Prozent seit Beginn. Über 12 Millionen Euro Kapital haben Anleger bislang in das Zertifikat, das seine Strategie abbildet, investiert.

Sebastian Reese tradet ebenfalls hauptberuflich. Mit seinem spekulativ angelegten, aber breiter diversifizierten wikifolio erzielt er kontinuierliches Wachstum. Mit über 1.100 hochwertigen Kommentaren zu seinen Handelsstrategien auf wikifolio will er Anlegern einen zusätzlichen Mehrwert bieten.

Aber nicht nur ein breites Traderpublikum, sondern auch Vermögensverwalter entdecken die Vorzüge von wikifolio. Seit Herbst 2013 stellen ausgewählte Vermögensverwalter ihre Strategien in einem eigenen Bereich online. Anleger können damit bereits mit kleinen Beträgen an der Entwicklung von Vermögensverwalter-Strategien teilhaben. Gottfried Urban, Vorstand des Vermögensverwalters Bayerische Vermögen AG, lobt die Transparenz von wikifolio: „Bestehende oder

zukünftige Kunden erhalten einen interessanten Einblick in unsere Arbeit. Diese Nachvollziehbarkeit sorgt für Vertrauen und schafft eine neue Form der Kundennähe."

Vertrauen zu dem in Köln beheimateten Finanzplatz hat auch das Handelsblatt gefasst: Die Düsseldorfer Medienmacher sind vom Geschäftsmodell so überzeugt, dass sich die Verlagsgruppe kurzerhand am Unternehmen Wikifolio beteiligt hat. Weitere namhafte Geschäftspartner sind die Lang & Schwarz Aktiengesellschaft, die Börse Stuttgart, OnVista, der Sparkassen Broker, Brokerjet, der Online-Broker der Erste Group und iShares, weltweit größter ETF-Anbieter.

moneymeets

Unter den sozialen Netzwerken für Anlageentscheidungen stellt der 2012 gestartete Marktplatz moneymeets.com eine neue Variante dar. Mitglieder können sich wie beim Social Trading gewohnt im Netzwerk über Anlagen austauschen und den Depots anderer Nutzer folgen. User profitieren vom Wissen der Masse, der Schwarmintelligenz, indem Mitglieder ihre Depots offenlegen und einander Einblick in ihre Anlageentscheidungen gewähren. Wer also mit dem Ansatz eines Händlers liebäugelt, kann selbst Geld in diese Idee stecken. Etwa indem bei einem spezialisierten Handelshaus ein Zertifikat erworben wird, das die Strategie nachbildet.

Aber nicht nur den Austausch der User untereinander sieht sich moneymeets verpflichtet. Es ist darüber hinaus das Ziel der in Köln ansässigen Firma, den Erwerb von Finanzprodukten transparenter und preiswerter zu machen. Moneymeets bietet deshalb einen Überblick über Provisionen, Vergütungen und Performance-Ergebnisse zu sämtlichen Finanzprodukten, die auf der Plattform gehandelt werden können. Wer also wissen will, wie hoch die Innenprovision ist, die etwa bei Fondsprodukten an den Vertrieb zurückfließt, erhält bei Moneymeets genaue Auskunft.

Zugleich können User sich anschauen, wieviel Geld alle moneymeets-Mitglieder in ein Finanzprodukt investiert haben oder wie Mitglieder die Produkte bewerten. Nicht zuletzt können Finanzprodukte, etwa Fonds einer Anlagenklasse oder Gruppe, in einer einfachen Übersicht verglichen werden. Anleger können somit rasch das passende Produkt für den individuellen Rendite- und Sicherheitsbedarf finden.

FAZIT

Social Trading-Plattformen stellen Finanzentscheidungen auf eine neue Grundlage: Kopierter Erfolg zahlt sich aus. Verbraucherschützer warnen allerdings: Sicherheitsorientierte Anleger sollten sich durch Social Trading-Plattformen nicht in spekulative Produkte drängen lassen. „Geldanlage 2.0" biete sich vor allem für erfahrene Privatanleger an, die sich der Chancen und Risiken im Börsengeschäft bewusst seien. Noch gänzlich unerfahrene Börseneinsteiger sollten hingegen bei ihrem Vermögensaufbau zunächst klassische Wege gehen.

Autor: Helge Rehbein

Bei uns lernen Sie ausgezeichnet!

Online-Seminare mit Teilnahmezertifikat: Erweitern Sie jetzt Ihr Trading-Wissen!

- Exklusive Themen, fundiertes Wissen, individuelle Hilfestellung
- Perfekt für Einsteiger und Fortgeschrittene, die ihre Kenntnisse vertiefen wollen
- Besonders geeignet als Basis für weitere Webinare und Trading-Services
- Wir zertifizieren Ihre Teilnahme und zeichnen Ihr Engagement und Wissen aus

Weitere Informationen unter: **www.godmode-trader.de/online-seminare**

GodmodeTrader

SOCIAL BANKING:

Nicht nur gläserne Fassade

Bereits seit Jahrzehnten finden Sozialbanken in Deutschland eine treue Kundschaft. Doch erst mit Ausbruch der Finanzkrise begann ein breiteres Publikum die auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Bankinstitute zu entdecken. Zum Jahresanfang 2014 haben GLS Bank und UmweltBank ihre Jahresbilanzen vorgestellt: Die Banken freuen sich über ein beeindruckendes Wachstum.

Seit rund 30 Jahren gibt es Sozialbanken auf dem deutschen Markt. Wie konventionelle Geschäftsbanken bieten die GLS Bank, die EthikBank und die UmweltBank sämtliche Bankdienstleistungen, vom Girokonto bis zu Investmentfonds an. Mit einer wichtigen Einschränkung: Sozialbanken investieren das Geld der Kunden ausschließlich in ökologische und soziale Projekte und Unternehmen. Dabei soll mit der erwirtschafteten Rendite stets auch ein Mehrwert für die Gesellschaft geschaffen werden.

Authentizität und Transparenz, Nachhaltigkeit und solide Leistungen zahlen sich aus: Sozialbanken sind im Zuge der Finanzkrise besonders stark gewachsen. Aktuell beträgt das Volumen nachhaltiger Geldanlagen in Deutschland rund 73 Milliarden Euro, hat das Forum Nachhaltige Geldanlage ausgerechnet. Jeder zweite Euro dieser Summe entfällt auf Kundeneinlagen bei Banken. Dabei haben die Anleger ihr Geld nicht nur Spezialinstituten wie der UmweltBank oder der GLS Bank anvertraut. Auch viele Genossenschaftsbanken und Sparkassen bieten klimafreundliche Sparanlagen an.

GLS Bank

Die 1974 gegründete, weltweit erste sozial-ökologische Bank, hat Ende Januar auf der Bilanzpressekonferenz die Ergebnisse des vergangenen Jahres vorgestellt. Auf 23.000 neue Kunden, ein wachsendes Kreditgeschäft und einen Bilanzgewinn von 4,2 Millionen Euro ist die Bochumer Bank stolz.

Unter dem Motto „Geld ist für die Menschen da“, bringt die Bank Menschen zusammen, die Geld anlegen wollen und Geld für die Umsetzung ihrer Ideen und Unternehmungen brauchen. Neben rentablen Geldanlagemöglichkeiten bietet die Bank Kredite an, insbesondere in den Bereichen Energie, Wohnen, Ernährung, Bildung und Gesundheit.

Die Bemühungen der GLS Bank, ein entschieden werteorientiertes Bankgeschäft zu betreiben, wurden 2012 mit der Auszeichnung „Deutschlands nachhaltigstes Unternehmen 2012“ belohnt.

„Wir geben regelmäßig Einblick, was wir finanzieren und wie wir unsere Eigenanlagen investieren. Denn nur wenn Sie wissen, was mit Ihrem Geld geschieht, können Sie es verantwortungsvoll und bewusst einsetzen und sicher sein, dass es in Ihrem Sinne wirkt“, wirbt die Bank. Tatsächlich haben die Kunden große Mitspracherechte: Sie können selber Verantwortung dafür übernehmen, wie das der Bank anvertraute Geld verwendet werden soll. So können die Kunden bei der ersten Kontoeröffnung einfach angeben, in welchen favorisierten Bereich das Geld als Kredit fließen soll: Energie, Ernährung, Bildung, Wohnen oder Soziales.

Die Strategie der Bank kommt an: Überzeugtes GLS-Mitglied ist Sarah Wiener. Die aus Österreich stammende Unternehmerin, Fernsehköchin und Buchautorin meint: „Wir sind Mitglied in der GLS Bank, weil das die logische Folge unseres Den-

kens und Handelns ist.“ Auch der Haushersteller Baufritz hat ein Konto bei der GLS Bank: „Weil wir uns als nachhaltigstes Hausbauunternehmen Deutschlands in idealer Weise mit der Philosophie der GLS Bank identifizieren!“, so die Begründung. Eines der jüngsten wichtigen Projekte der GLS Bank war die Auflage eines ersten eigenen Aktienfonds: Der GLS Bank Aktienfonds (WKN: A1W2CK) soll auf nachhaltiges Wirtschaften setzen. Dabei sind Investitionen in Rohstoffe und Devisenspekulationen ausgeschlossen.

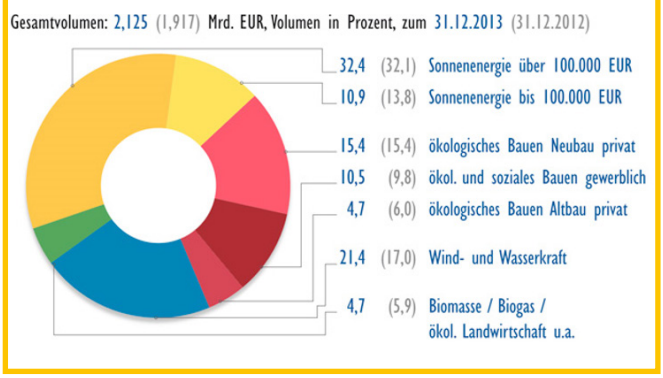
Einen Ausgabeaufschlag, Bestands- und Vertriebsprovisionen oder Fondsgebühren erhebt die sozial-ökologische Bank nicht. Deshalb sollen die laufenden Kosten im Jahr voraussichtlich bei nur 1,7 Prozent liegen. Die Verwaltungs- und Depotkosten sowie die Beratungsvergütung sind darin bereits enthalten. Die GLS Bank hat sich an ihrem Fonds selbst mit 5 Millionen Euro beteiligt.

Lesen Sie hierzu das Interview auf der nächsten Seite.

UmweltBank

Auch die UmweltBank hat ihren Wachstumskurs im Geschäftsjahr 2013 fortgesetzt. Neue Bestwerte erreichten sowohl das Geschäftsvolumen, das um 6,7 Prozent auf 2,74 Milliarden Euro gestiegen ist, als auch der Jahresüberschuss, der um 11,7 Prozent auf 13,4 Millionen Euro kletterte. Inzwischen

Struktur des Kreditgeschäfts der UmweltBank nach Branchen und Volumen



hat die Bank rund 114.000 Kunden. Das Betriebsergebnis stieg auf 40,1 Millionen Euro nach knapp 30 Millionen Euro im Vorjahr.

Förderkredite machen mit 77,6 Prozent den größten Anteil am Geschäftsvolumen aus. Ihr Volumen legte von 1,92 Milliarden auf 2,13 Milliarden Euro zu. Dabei bildeten Kredite für private Solaranlagen mit 43,3 Prozent nach wie vor den größten Anteil an Umweltkrediten. An zweiter Stelle folgten ökologische Baufinanzierungen mit 30,6 Prozent. Wind- und Wasserkraftprojekte machten 21,4 Prozent der Finanzierungen aus. Auf Biomasseprojekte, ökologische Landwirtschaft und sonstige Vorhaben entfielen 4,7 Prozent des Volumens. Insgesamt sind über 15.000 Projekte gefördert worden.

Autor: Helge Rehbein

SEHEN SIE DIE MÄRKTE
WIE SIE WOLLEN!
Ihre Interessen bestimmen Ihre Inhalte
Analysieren Sie Kurse und Charts im Realtime-Push
Tauschen Sie Wissen und Daten mit Experten und anderen Nutzern
Erstellen Sie Ihren individuellen Marktüberblick
Jetzt kostenlos nutzen: www.guidants.com
Guidants
von den Machern von GodmodeTrader
GodmodeTrader

INTERVIEW MIT THOMAS JORBERG:

„Mit Geld die Gesellschaft zukunftsfähig gestalten“

Als erste sozial-ökologische Bank der Welt profitiert die GLS Bank derzeit besonders stark vom Wunsch der Kunden nach einer nachhaltigeren Finanzwirtschaft: Vorstandschef Thomas Jorberg spricht im Interview über die Hintergründe für zweistellige Wachstumsraten, freut sich über 165.000 zufriedene Kunden und erläutert, dass die ins Stocken geratene Energiewende das laufende Bankgeschäft nicht gefährde.

Hat gute Argumente für sinnvolle Finanzprodukte: Vorstandssprecher Thomas Jorberg

HERR JORBERG, WARUM SOLLTEN SICH PRIVATE ANLEGER FÜR DIE GLS BANK ENTSCHEIDEN?

Wir bieten unseren Kunden eine umfassende Transparenz, indem wir jeden vergebenen Kredit und unsere Eigenanlagen veröffentlichen. Auf diese Weise können unsere Kunden jederzeit nachvollziehen, wo wir ihr uns anvertrautes Geld investieren. Wir ermöglichen mit dem Geld unserer Kunden sozial notwendige und ökologisch sinnvolle Projekte. Das Ergebnis ist ein dreifacher Gewinn: menschlich, weil es den Bedürfnissen der Menschen gerecht wird; ökologisch, weil es die Umwelt erhält und damit das Leben künftiger Generationen sichert; ökonomisch, weil dabei durchaus marktübliche Verzinsungen zu erzielen sind.

SIND DIE KONDITIONEN GEGENÜBER KONVENTIONELLEN BANKEN KONKURRENZFÄHIG?

Absolut! Im Übrigen veröffentlichen wir unsere aktuellen Konditionen im Internet und liefern den Vergleich zum Markt-Mittel gleich mit, darin inbegriffen die jeweils höchsten „Angreifer-Konditionen“. Unsere Kunden wissen deshalb, wofür sie sich entscheiden.

WIE GEHT DIE GLS BANK MIT DEM DERZEITIGEN NIEDRIGZINSNIVEAU UM?

Wir bieten eine verlässliche und kostendeckende Zinsgestaltung zu marktüblichen Konditionen – und machen dies auch transparent. Bei der Zinsgestaltung haben wir sowohl die Einlagen- als auch die Kreditseite der GLS Bank im Blick. Unsere Konditionsgestaltung basiert auf einem ausgewogenen Verhältnis zwischen den Zinssätzen für Kundeneinlagen und den Zinssätzen für Kundenkredite.

WELCHE AUSWIRKUNGEN HABEN DIE MASSIVEN VERZÖGERUNGEN BEI DER ENERGIEWENDE AUF DIE BEREITSCHAFT DER PRIVATANLEGER, GELD IN ÖKOLOGISCHE UND NACHHALTIGE INVESTMENTS ZU STECKEN?

Die Verzögerungen bei der Energiewende sind bei der GLS Bank nicht zu bemerken. Insgesamt stieg die Bilanzsumme um 19,3 Prozent. Der Geschäftsumfang wird 2014 voraussichtlich ähnlich stark oder sogar etwas stärker wachsen als im Vorjahr. Unsere Aussichten sind gut. Neben erneuerbaren Energien finanzieren wir auch Sozialeinrichtungen, Privatschulen, ökologische Landwirtschaft und Wohnprojekte. Dadurch sind wir in unserem Marktsegment gut platziert. Die

Entwicklungen in dem Bereich erneuerbare Energien sind für die Anlagenbetreiber besorgniserregender, da diese auf das Geld der Anleger angewiesen sind. Die von der Bundesregierung erwogenen Einschnitte bei der Förderung der Windkraft gefährden das laufende Bankgeschäft nicht, weil die zu finanzierenden Projekte bereits geplant sind. Im Kreditneugeschäft der GLS Bank entfallen 38 Prozent des Volumens auf erneuerbare Energien.

WIE REAGIEREN SIE AUF DIE VORGÄNGE BEI WINDREICH UND PROKON? SIND KUNDEN VERUNSICHERT?

Wir haben ja keinerlei Geschäftsbeziehungen mit Prokon unterhalten und die Arbeit einer sozial-ökologischen Bank ist ja auch eine völlig andere. Daher ist unser 40-jähriges Geschäftsmodell nicht in Frage gestellt. Anders als das Unternehmen aus Itzehoe hat die GLS Bank keine kurzfristigen Genussrechte angeboten, sondern Papiere mit Laufzeiten von mehreren Jahren. Diese Angebote sind auch nicht im Voraus für bislang ungeplante Projekte emittiert worden. Daher sind unsere Kunden bislang nicht beunruhigt. Nachfragen zum Thema Prokon oder Windreich hat es nur in wenigen Fällen gegeben. Wie sich die beiden Fälle insgesamt auf das Vertrauen in die Finanzierung regenerativer Energien auswirken, ist jedoch noch nicht absehbar.

HAT DER NEUE BOOM DER AKTIENMÄRKTE AUSWIRKUNGEN AUF DAS GESCHÄFTSMODELL DER GLS BANK?

Wir sind eine sozial-ökologische Bank und setzen Geld dafür ein, die Gesellschaft zukunftsfähig zu gestalten. Was wir finanzieren, wie wir liquides Geld anlegen und welche Anlageangebote wir unseren Kundinnen und Kunden machen, entscheiden wir auf der Grundlage eines strengen Kriterienkatalogs. Durch diese strengen Kriterien sind wir von Spekulationen am Aktienmarkt ausgeschlossen. Konkret heißt das, dass wir nur solche Unternehmen und Projekte finanzieren, die Entwicklungschancen für unsere und für zukünftige Generationen erhalten oder schaffen. Den Schwerpunkt legen wir dabei auf die Bereiche Energie, Wohnen, Bildung, Ernährung, Soziales und Gesundheit. Sie decken die wesentlichen Bedürfnisse des Menschen ab. Unsere eigenen Anlagen, aber auch die Wertpapierangebote für unsere Kundinnen und Kunden müssen bestimmte Positivkriterien erfüllen.

WARUM EIN AKTIENFONDS? WESHALB HAT DIE GLS BANK DEN FONDS JETZT AUS DER TAUFE GEHOBEN?

Die GLS Bank feiert dieses Jahr ihren 40. Geburtstag und seit genau 40 Jahren entwickeln wir uns in all unseren Geschäftsfeldern ständig weiter.

Nach dem Reaktorunglück 1986 in Tschernobyl legte die GLS Bank den ersten Windkraftfonds auf. Damit legten wir den Grundstein für die Entwicklung der Finanzierung im Bereich der regenerativen Energien. 1997 folgte der nächste Schritt: Die GLS Bank unterstützte tatkräftig die Schwarzwaldstadt Schönau. Nach jahrelangem Kampf der Bürgerinitiative konnte sie sich so vollständig vom zentralen und durch Atomenergie dominierten Stromnetz abkoppeln. Seither versorgt sie sich selbst mit dezentralem, ökologischem Strom der Elektrizitätswerke Schönau (EWS), einem führenden Ökostromanbieter. Dies sind nur zwei Beispiele für Angebote aus den vergangenen Jahren. Bereits vor drei Jahren entstanden die ersten Ideen für den GLS Bank Aktienfonds. Nach intensiven Simulierungen des Fonds war jetzt der richtige Zeitpunkt, den Fonds aufzulegen und das breite Angebot der GLS Bank sinnvoll für unsere Kunden zu erweitern.

WELCHE WEITEREN PRODUKTE/SERVICES SIND FÜR 2014 GEPLANT?

Das Jahr 2014 steht nun zunächst einmal unter dem Motto 40. Geburtstag. Den wollen wir im Juni mit all unseren 165.000 Kunden und Mitgliedern feiern. Im Herbst 2014 wird es sicherlich weitere Angebote geben. Diese sind noch in Arbeit und zu gegebener Zeit gehen wir damit natürlich auch an die Öffentlichkeit.

Die Fragen stellte Helge Rehbein.

SOZIALBANKEN WACHSEN WEITER:

Transparenz als Wettbewerbsvorteil

Kreditinstitute mit sozial-ökologischer Ausrichtung haben im vergangenen Jahr sowohl beim Einlagenvolumen als auch bei der Zahl der Mitglieder kräftig aufstocken können. Vor diesem Hintergrund beginnen sich auch etablierte Großbanken auf die neuen Wünsche des Publikums einzustellen.

Seit 2012 joggte die Commerzbankerin Lena Kuske (28) kurz vor der Tagesschau unermüdlich durch die Primetime. Mittlerweile hat sie den Kapuzenpulli abgelegt und spricht nun in Bluse und Blazer zum Publikum. Ihr Auftrag bleibt derselbe: Sie soll den moralischen Wandel der Commerzbank symbolisieren. Die Deutsche Bank hingegen hat ihre Kampagnen zurückgefahren. War sie kurz nach Beginn der Finanzkrise 2008 ebenfalls dauerhaft in immer gleichen Werbeclips vor der Tagesschau sichtbar, muss sie ihre TV-Präsenz zurückfahren: Zu groß sind die Verluste in den Geschäftssparten und zuviele Skandale gelangten an die Öffentlichkeit. So hat die größte deutsche Bank im Schlussquartal 2013 ein Minus von 1,2 Milliarden Euro vor Steuern eingefahren. Ein großer Teil dieses Geldes setzt sich aus Kosten für millionenschwere Rechtsstreitigkeiten zusammen.

Vor dem Hintergrund der Krise etablierter Finanzinstitute sind sozial-ökologische Banken bei Verbrauchern noch beliebter als bisher. In Deutschland konnten GLS Bank & Co (laut jüngsten verfügbaren Zahlen aus dem Jahr 2012) ihre Gesamtsumme aus Einlagen von und Krediten an Kunden um 19 Prozent auf mehr als 7 Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahr steigern. Die GLS Bank als besonderes Schwergewicht in der kleinen Branche hat ihre Bilanzsumme 2013, hier liegen aktuelle Zahlen vor, um fast 20 Prozent auf 3,24 Milliarden Euro erhöhen können. Die Zahl der Kunden hat die Bank im Jahr 2013 gegenüber dem Vorjahr um 23.000 auf 165.000 gesteigert (siehe Beitrag S. 10).

Interessant dabei: Der Kundenzuwachs der Banken, die Kundengelder ausschließlich in sozialen, ökologischen oder kulturellen Mehrwert schaffende Vorhaben investieren, legte ungeachtet von Zinskonditionen der betreffenden Banken zu, die allenfalls im Mittelfeld des Marktes liegen. Die Kunden wechseln also beispielsweise zur GLS Bank, weil sie ein Zeichen setzen wollen.

Sozial-ökologische Banken auf Facebook beliebt

Die Sympathie der Kunden gegenüber ihrer sozial-ökologischen Bank spiegelt sich auch in den Sozialen Medien wider. Ende Oktober 2013 kam bei den Facebook-Auftritten der in Deutschland tätigen Sozialbanken auf nur sechs Kunden durchschnittlich ein Verbraucher, der durch Drücken des „Gefällt mir"-Buttons auf Facebook seiner Sympathie für das Geschäftsmodell Ausdruck verliehen hat. Ein Wert, der sich deutlich vom Gesamtdurchschnitt der in Deutschland tätigen Retailbanken mit Facebook-Auftritt abgrenzt: Auf mehr als 200 Bankkunden kommt hier nur eine „Gefällt mir"-Bestätigung, rechnet die Münsteraner Unternehmensberatung für Finanzdienstleister zeb vor.

„Die wachsende Bedeutung sozial-ökologischer Banken, die sowohl über steigende Kundenzahlen als auch durch die positive Resonanz in den Sozialen Medien zum Ausdruck kommt, zeigt, dass nachhaltige Geldverwendung und transparente

Kommunikation gerade in der anhaltenden Niedrigzinsphase wirksame Differenzierungsmerkmale sind“, weiss zeb-Partner Ulrich Hoyer. „Sich vor allem über Konditionenwettbewerb voneinander abzuheben wird für Banken zusehends schwieriger – da sind Banken, die ihren Kunden durch nachhaltige Geldverwendung ein weiteres Motiv für die Geldanlage aufzeigen können, klar im Vorteil“, beobachtet Hoyer.

Social Banking europaweit auf dem Vormarsch

Sozial-ökologische Banken sind mittlerweile in zehn europäischen Ländern tätig und vereinigten Ende 2012 (jüngere Zahlen sind noch nicht veröffentlicht) ein Kundenvolumen von rund 19 Milliarden Euro auf sich. Dies entsprach einem Wachstum von 17 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Das Potenzial für weitere Zuwächse ist klar gegeben: Einer aktuellen Sozialbanken-Studie zufolge umfasst allein in Deutschland die Gruppe der „nachhaltigkeitsorientierten Verbraucher“ rund 13 Millionen Menschen. Während zur strikt sozial-ökologisch eingestellten Kernklientel sozial-ökologischer Banken rund drei Millionen Menschen gezählt werden, ist diese zweite, etwas moderater sozial-ökologisch affine Verbrauchergruppe hoch gebildet und verdient überdurchschnittlich gut. Sie unterhält zumeist eine Bankverbindung zu konventionellen Banken und ist sich sozial-ökologischer Bankangebote oft nicht bewusst. Mit der wachsenden Verbreitung und Popularität von Sozialbanken ist jedoch davon auszugehen, dass sich diese Haltung ändert und „Nachhaltigkeitsorientierte“ in zunehmendem Maße entsprechende Angebotsanforderungen an ihre Banken stellen werden.

Trend zu Social Banking wird anhalten

Wie die Unternehmensberatung zeb feststellt, wird der Trend zum Social Banking unverändert anhalten. Nicht zuletzt deshalb, weil die traditionellen Player des Social Banking ihre Produktangebote aufgrund des wachsenden Zuspruchs immer umfassender erweitern können.

Dennoch bleibt ein für viele potenzielle Kunden gravierender Nachteil: Sozialbanken verfügen nur über wenige oder gar keine Filialen. Verbraucher, die auf eine stationäre Betreuung Wert legen, werden deshalb weiterhin ihrer Direktbank die Treue halten. Dass die Dynamik des Marktes aber auch vor dem etablierten Bankensystem nicht Halt macht, zeigt ein Beispiel aus Großbritannien: Hier hat vor wenigen Monaten ein Konsortium unter Beteiligung der Church of England 314 Filialen der Großbank RBS übernommen. Damit steht auf einen Schlag ein Filialnetz für eine Retailbank unter dem wiederbelebten Markennamen Williams & Glyn‘s zur Verfügung, die nach Aussage der Church of England ihre Arbeit an den „höchsten ethischen Standards“ ausrichten wird. Williams & Glyn‘s hat derzeit rund 1,7 Millionen Kunden und beschäftigt rund 4.500 Angestellte. Die Bank hat in Großbritannien einen Anteil von fünf Prozent im Kreditgeschäft für kleine Unternehmen und stellt zwei Prozent aller Girokonten.

Commerzbank kooperiert mit oekom research bei nachhaltiger Vermögensverwaltung

Wenn der Trend zum Social Banking offensichtlich wird und das Interesse von Bankkunden an einem ethischen Verhalten ihres Kreditinstituts zunimmt, sehen sich die etablierten Banken im Zugzwang. So hat die Commerzbank vor wenigen Tagen angekündigt, ihr Angebot im Bereich der nachhaltigen Vermögensverwaltung ausbauen zu wollen. „Ethische und ökologische Investments entsprechen zunehmend den Werteprinzipien vieler Investoren und Institutionen und fördern die Glaubwürdigkeit in der Öffentlichkeit“, begründete Peter Körndl, Senior Portfoliomanager bei der Commerzbank, den Schritt seiner Bank, sich in diesem Bereich breiter aufstellen zu wollen.

Commerzbank-Testimonial Lena Kuske (Quelle: Commerzbankd.de)

So soll im Rahmen der nachhaltigen Vermögensverwaltung der Commerzbank in den jeweiligen Assetklassen ausschließlich in Einzelwerte investiert werden, die den oekom Prime Status aufweisen und nicht gegen die Ausschlusskriterien verstoßen. „Mit diesem Ansatz bieten wir ein Portfolio mit hoher Transparenz und unseren Kunden die Möglichkeit, an der Kapitalmarktentwicklung zu partizipieren und dies mit dem Bewusstsein, überwiegend in Werte zu investieren, die sich durch nachhaltiges Wirtschaften auszeichnen“, wirbt Körndl. Die nachhaltige Vermögensverwaltung soll ab sofort sowohl Privat- als auch Firmenkunden der Commerzbank angeboten werden. Zusätzlich können jetzt auch im klassischen Wertpapierdirektgeschäft auf Wunsch die oekom Ratings der jeweiligen Emittenten mitgeliefert werden, „wodurch der Be-

ratungsansatz der Commerzbank einen deutlichen Mehrwert erfährt“, wie das Geldinstitut hofft. Vielleicht darf angesichts dieser neuen Programminhalte der Bank dann demnächst auch Commerzbank-Testimonial Lena Kuske wieder eine neue Runde laufen. Der Titel des eingangs erwähnten Commerzbank-Spots „Der erste Schritt“ suggerierte, dass bei der Commerzbank eine neue Zeit anbricht. Doch Banken wie die GLS oder die UmweltBank sind schon längst weiter. Lena Kuske läuft eigentlich der Entwicklung hinterher.

Finanztest hat ethisch-ökologische Geldanlagen unter die Lupe genommen

Wer sich für ethisch-ökologische Geldanlagen interessiert, kann auf eine vor wenigen Wochen erschienene ***Analyse der Stiftung Warentest*** zurückgreifen. In der Zeitschrift *Finanztest* haben sich die Berliner Tester kürzlich Banken gewidmet, die bei der Kreditvergabe an Unternehmen und Organisationen ethische, ökologische oder soziale Kriterien anwenden. *Finanztest* hat neun entsprechende Banken ermittelt, die zugleich Sparangebote für Verbraucher machen.

Autor: Helge Rehbein

oekom research AG

Die oekom research AG ist eine der weltweit führenden Rating-Agenturen im nachhaltigen Anlagesegment. Seit 1993 ist oekom research auf dem Markt für nachhaltige Investments tätig und zählt zu den weltweit führenden Anbietern von Informationen über die soziale und ökologische Performance von Unternehmen, Branchen und Staaten.

Als Partner von institutionellen Investoren und Finanzdienstleistern identifizieren die Analysten der Agentur Emittenten von Aktien und Rentenpapieren, die sich durch ein verantwortungsvolles Wirtschaften gegenüber Gesellschaft und Umwelt auszeichnen.

Gemeinsam mit den Kunden werden individuelle Anlagekonzepte für eine erfolgreiche nachhaltige Kapitalanlage entwickelt. Mit einer hohen Qualität seines Research will der Dienstleister seinen Kunden ermöglichen, die Chancen des Marktes optimal zu nutzen.

STEIGENDES VOLUMEN BEI NACHHALTIGEN PUBLIKUMSFONDS:

Doppelte Rendite

Fonds, die unter nachhaltigen Kriterien investieren, haben seit Beginn der Finanzkrise in der Gunst der Investoren zugelegt. Vor allem die Kapitalanlagegesellschaft Ökoworld hat sich seit vielen Jahren mit ihrer „Gewinn-mit-Sinn-Rendite“ einen guten Namen gemacht.

In Deutschland, Österreich und der Schweiz waren nach Angaben des Sustainable Business Institute (SBI) per 30. September 2013 insgesamt 372 nachhaltige Publikumsfonds zugelassen. Das Anlagevolumen der Fonds belief sich auf zusammen 38 Milliarden Euro. Zum Vergleich: Ende 2012 registrierte das SBI noch 384 Fonds, die insgesamt 35 Milliarden Euro investiert hatten.

Von den insgesamt 38 Milliarden Euro waren 23,1 Milliarden in 201 Aktienfonds investiert. Die Performance dieser Aktienfonds, die bereits Ende 2012 aufgelegt waren, fiel sehr unterschiedlich aus: Sie lag bis zum dritten Quartal 2013 zwischen plus 120% und minus 31%, hat das SBI herausgefunden. Dabei unterscheiden sich die Aktienfonds sehr stark voneinander: Zu den Fonds gehören sowohl breit aufgestellte internationale Fonds als auch spezialisierte Fonds mit regionalem Fokus sowie Technologie- und Themenfonds (wie etwa Solarfonds).

ÖKOWORLD investiert ausschließlich in strikt nachhaltig wirtschaftende Unternehmen

Unter den Anbietern von nachhaltigen Publikumsfonds kommt in Deutschland der Kapitalanlagegesellschaft Ökoworld Lux S.A. eine führende Rolle zu. Die 1995 gegründete Investmentgesellschaft mit Sitz in Luxemburg ist ausschließlich auf ökologische, soziale und ethische Investmentfonds spezialisiert. Ihr Motto: Überdurchschnittlich gute Ertragschancen durch eine „Gewinn-mit-Sinn-Rendite“. Als Tochtergesellschaft der börsennotierten versiko ag (WKN 540 868) kann Ökoworld auf eine mehr als 30-jährige ausgewiesene Expertise in nachhaltigen Finanzanlagen zurückgreifen.

In der *Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung* vom 5. Januar 2014 wurde der Ökovisionär Alfred Platow und seine Arbeit mit Ökoworld und versiko ausführlich gewürdigt: **HIER KLICKEN.**

versiko-Unternehmensgründer Alfred Platow und Klaus Odenthal (v.l.)

Tatsächlich kann sich die Rendite der Finanzprodukte sehen lassen: 2013 hat das Flaggschiff Ökoworld Ökovision Classic (WKN 974968) eine Wertentwicklung von mehr als 17 Prozent hingelegt, über drei Jahre erzielte der Fonds 8,8 Prozent jährlich, und auf zehn Jahre gesehen war er hierzulande der beste Ökofonds mit einer Performance von 73 Prozent. Angesichts der guten Wertentwicklung hat der Ökoworld Ökovision Clas-

sic zum 8. Januar 2014 sein Volumen auf 411 Millionen Euro gesteigert.

Ökovisionär Platow wünscht sich für die Zukunft finanzielle Bildung in Schulen und eine Welt ohne Gier, in der eine neue Generation, „nicht unbedingt aus 100.000 Euro eine Million machen will, sondern der es hoffentlich gelingt, entspannter an das Thema Geld zu gehen“, wie ihn die *FAZ* zitiert.

Transparenz ist für Platow äußerst wichtig. Er legt nicht nur genau dar, in welche Bereiche seine Fonds investieren und warum. Er bezeichnet sich im Internet auch als „vermutlich schlechtbezahltester Vorstand der deutschen Finanzbranche“ und legt sein Gehalt offen (monatlich 12.000 Euro brutto).

Die zunehmende Wahrnehmung von Fehlentwicklungen im ökologischen und ökonomischen Gleichgewicht habe für immer mehr Menschen bei der Kapitalanlage zu einem Umdenk-Prozess geführt, beobachtet Platow. Deshalb will Ökoworld privaten Anlegern Investmentfonds als konsequent nachhaltige Geldanlage anbieten. Zum Angebot zählen Aktien-, Renten- und Garantiefonds. Genau wie bei der GLS Bank können Anleger mit Ökoworld-Fonds in die für sie selbst wichtigsten Zukunftsthemen investieren, wie z. B. Wasser, Gesundheit, Ernährung, Bildung oder Energieeffizienz. „So lassen sich durch die eigene Geldanlage globale Prozesse mitgestalten“, verheisst der Finanzdienstleister und ergänzt: „Unternehmen aus dem Umfeld Atomkraft, Erdöl, Chlorchemie, offene Gentechnik, Militär bleiben strikt ausgeschlossen. Ein weiteres festes Ausschlusskriterium sind Diskriminierung und weiterer Raubbau an Mensch und Natur.“

Als bisher einzige Kapitalanlagegesellschaft in Europa investiert Ökoworld ausschließlich in Unternehmen, die nach dem Nachhaltigkeitsprinzip handeln. Anlegern bieten sich mit Ökoworld -Investmentfonds sinnvolle Möglichkeiten, zukunftsträchtige Prozesse zu unterstützen – mit attraktiven Aussichten sowohl für die individuelle als auch die gesamtgesellschaftliche Rendite.

Dafür zollt das kundige Fachpublikum Anerkennung: Der Ökoworld Ökovision Classic hat Ende Januar den Deutschen Fondspreis 2014 gewonnen. Im Segment „Sustainable Investment“ wird der Fonds als „Herausragend“ beurteilt. Der Erfolg kommt nicht von ungefähr: Das Finanzprodukt hat schon über Jahre hinweg eine ansehnliche Rendite für seine Investoren erwirtschaftet: Der Preisträger feiert im Mai 2014 bereits seinen 18ten Geburtstag seit Fondsauflage im Jahr 1996.

Vergeben wird der Deutsche Fondspreis von FONDS professionell, der *FAZ* und dem auf Portfolio- und Risikoanalyse spezialisierten Institut für Vermögensaufbau. Getestet wurden insgesamt 696 Fonds. Für ihre „herausragenden“ Anlageergebnisse wurden insgesamt 33 Investmentfonds von 29 verschiedenen Gesellschaften in elf Kategorien ausgezeichnet.

Die drei Gewinner des Deutschen Fondspreises 2014 im Segment „Sustainable Investment“:

Fondsname	Gesellschaft	ISIN
ÖkoWorld Ökovision Classic C	ÖkoWorld Lux.	LU0061928585
Parvest Global Environment C	BNP Paribas	LU0347711466
Pioneer Funds-Global Ecology	Pioneer Investments Kapitalanlagegesellschaft	LU0271656133

Autor: Helge Rehbein

Durchweg im soliden zweistelligen Bereich: Performance von Ökoworld-Fonds

PEER-TO-PEER LENDING:

Von Privat für Privat

Der tiefgreifende Reputationsverlust von Banken im Zuge der Finanzkrise hat neue Formen der Kreditvergabe hervorgebracht: Geldgeber und Kreditnehmer begegnen sich auf Augenhöhe. Mittlerweile entwickelt sich Social lending zu einem Milliardengeschäft.

Kredite zwischen Privatpersonen erfreuen sich seit einigen Jahren wachsender Beliebtheit. Der gängige Begriff dafür stammt aus dem Englischen; hier nennt man das Verleihen von Geld unter privaten Gläubigern und Schuldnern Peer-to-Peer lending oder auch Social lending. Befeuert von innovativen Internettechnologien gibt es inzwischen Angebote für verschiedene Interessengruppen. So haben sich Plattformen für die Vergabe von Krediten an Privatpersonen, für Studentenkredite und für Kredite im Rahmen des Crowd funding zur Finanzierung einer Unternehmensgründung etabliert. Hinzu kommen Vermittlungsplattformen für Mikrokredite, etwa für Kleinunternehmer in der Dritten Welt.

Zopa

Die erste Online-Plattform, die Kredite zwischen Privatpersonen vermittelte, war Zopa aus Großbritannien. 2005 gegründet, ist das Unternehmen der derzeit bedeutendste P2P-Anbieter Großbritanniens. Das Unternehmen wirbt mit niedrigen Zinsraten und flexiblen Konditionen: Gebühren bei vorzeitiger Tilgung eines Kredits werden – anders als es häufig bei konventionellen Kreditinstituten der Fall ist – nicht erhoben, versteckte Aufschläge sind ebenfalls tabu. Verliehen werden jeweils bis zu 15.000 Britische Pfund. Das Konzept kommt an: Seit 2005 wurden Peer-to-Peer-Darlehen in Höhe von 458 Millionen Britischen Pfund vergeben, davon wurden allein im vergangenen Jahr 165 Millionen verliehen. In den vergangenen vier Jahren hat der Dienstleister kontinuierlich den Titel „Most Trusted Personal Loan Provider“ erhalten. 45 Angestellte betreuen im Londoner Office mehr als 45.000 Kreditgeber und 71.000 Kreditnehmer. Insgesamt haben die Darlehensgeber über die Jahre 28 Millionen Britische Pfund erzielt.

Lending Club

Weltweit größter Big Player der Branche ist das US-Unternehmen Lending Club. 2007 gegründet, hat der Dienstleister 2013 mit 138 Mitarbeitern in San Francisco einen Umsatz von 98 Millionen US-Dollar erwirtschaftet. Kredite in Höhe von 2,1 Milliarden US-Dollar wurden 2013 vergeben; nur ein Jahr zuvor, 2012, waren es lediglich 750 Millionen gewesen. Im Mai

2013 hat sich Google mit 125 Millionen US-Dollar am Unternehmen beteiligt. Das Wirtschaftsmagazin Forbes hat Lending Club jüngst auf Platz 5 seiner Liste „America's Most Promising Companies 2014“ gewählt. Aktuell sucht das StartUp-Unternehmen Top-Spezialisten für Investor Relations, denn seit einem Jahr arbeitet Lending Club-Gründer und Geschäftsführer Renaud Laplanche ein Tick-Sheet für den Börsengang ab: „Der Zieltermin für den IPO ist Mai oder Juni 2014“, blickt der Lending Club-Chef voraus.

Der Kreditvermittler sorgt im US-amerikanischen Finanzsektor für Furore: So berichtete der Nachrichtensender CNN im Herbst 2013 über das Konkurrenzgeschäft von Lending Club zu traditionellen Banken. Ein neuer Bericht dürfte vor dem Hintergrund des IPO noch in diesem Jahr anstehen. Tatsächlich werden große, etablierte Banken angesichts der heranwachsenden Konkurrenz unruhig: Die US-Bank Wells Fargo hat im Januar 2014 ihren Angestellten untersagt sich auf der Plattform zu engagieren „weil Lending Club im Wettbewerb mit der riesigen Bank steht“, wie US-Medien süffisant mitteilten.

Lending Club-CEO Renaud Laplanche spricht im TV-Interview über die Forbes-Platzierung

Auxmoney

In Deutschland bietet an vorderster Front Auxmoney mit Sitz in Düsseldorf sein Vermittlungsgeschäft an. Über diesen größten Peer-to-Peer-Marktplatz hierzulande werden monatlich zweistellige Millionensummen verliehen. Die Kredite rangieren zwischen 1.000 und 20.000 Euro. Das bislang vermittelte Kreditvolumen beläuft sich nach Unternehmensangaben auf mehr als 80 Millionen Euro, verteilt auf rund 17.500 Kreditprojekte. Die Anzahl der Mitglieder liegt bei über 600.000. Die Ausfallquote beläuft sich auf 2,09%.

War Auxmoney 2012 noch mit einem überzogenen Gebührenmodell in die Schlagzeilen gekommen, zeigte sich die Stiftung Warentest im Jahr 2013 mit dem verbesserten Modell zufrieden. Während potenzielle Kreditnehmer zuvor Gebühren für Anmeldung und Bonitätszertifikate entrichten mussten, stellte die Stiftung Warentest in ihrer Publikation Finanztest fest: „Zertifikate und Kreditgesuche sind neuerdings kostenlos“.

Grundsätzlich gesteht die Stiftung Warentest Online-Kreditplattformen die Funktion als Alternative zur Bank für Kreditsuchende zu. Sie kommt zu dem Urteil: „Für Menschen, deren Bonität nicht die beste ist, kann der Kredit sogar günstiger sein als bei der Bank.“ Und ergänzt: „Vor allem Freiberufler und Selbstständige haben bei Banken wegen unregelmäßiger Einkommen oder ungewöhnlicher Projekte oft schlechte Chancen auf einen Kredit.“ Online-Kreditplattformen wie Auxmoney böten hier Chancen.

Auch Anleger würden von Plattformen wie Auxmoney profitieren, betont Finanztest die Vorteile: „Als risikofreudiger Geldgeber können Sie attraktive Zinsen erzielen, wenn Sie Kapital verleihen.“ Gerade in Niedrigzinsphasen könne der Geldverleih an Privatpersonen lukrativer sein als eine Geldanlage bei der Bank.

Fixura

Auch die Plattform Fixura vermittelt Geld zwischen Privatpersonen (siehe Interview auf der folgenden Seite). Sie richtet sich speziell an Anleger aus dem deutschsprachigen Raum. Über Fixura kann man sowohl Geld leihen als auch Geld anlegen um eine gute Rendite zu erzielen. Allerdings ist die Kreditvergabe bislang nur an Personen mit einem festen Wohnsitz in Finnland möglich. Insgesamt 33.126 Mitglieder sind auf der Plattform registriert. Das vermittelte Kapital beläuft sich auf mehr als 22 Millionen Euro.

Bei durchschnittlichen Kreditsummen von 3.557 Euro und einer Laufzeit von im Schnitt 39 Monaten liegt die durchschnittliche Nettorendite für Anleger bei 10,75% p.a. Zwischen Juli 2010 und Januar 2014 haben Kreditgeber rund 6 Millionen Euro erwirtschaftet. Der Zinssatz liegt mit 22,1% recht hoch.

Autor: Helge Rehbein

INTERVIEW MIT JOCHEN HÄFELE:

Deutsches Geld gegen finnische Bonität

Banken sind im Sog der Finanzkrise bei vielen Verbrauchern in Verruf geraten. Für Kreditaufnahme und -vergabe drängen inzwischen alternative Anbieter auf den Markt: Sie stellen den sozialen Gedanken in den Vordergrund. Im Interview erläutert der Schweizer Jochen Häfele, Projektkoordinator bei der Social Lending-Plattform Fixura, das innovative Konzept.

HERR HÄFELE, WARUM GEWINNEN SOCIAL LENDING-ANBIETER WIE FIXURA SEIT EINIGER ZEIT EINEN RASCH WACHSENDEN ZULAUF?

Die Bankenwelt blieb lange von den Möglichkeiten des Technologie- und Kommunikationszeitalters „verschont“. Das ändert sich nun. Social-Lending-Plattformen können das klassische Bankgeschäft – das Vermitteln von Geld – nicht nur effizienter, sondern auch kostengünstiger anbieten als eine Bank über ihre Berater in ihrem Filialnetz. Als weiteren und nicht weniger wichtigen Grund kann man das geschwundene Vertrauen in die Banken anführen. Wenn Anleger ihr Geld aufs Tagesgeldkonto legen, bekommen sie dafür eine mickrige Verzinsung von 1,25 bis 1,5% p.a. geboten. Die Bank jedoch macht mit ihrer Anlage genau das Gleiche, was Anleger mit Hilfe von Fixura auch selbst machen können – die Vergabe einer Vielzahl von Krediten. Sei es in Form von Girokrediten oder sonstigen Konsumentenkrediten – für die Inanspruchnahme eines Girokredits berechnet die Bank nicht selten einen Zinssatz von 12%. Bei Fixura bekommen Anleger jedoch den Zins, den die verschiedenen Kreditnehmer bezahlen, direkt selbst ausgeschüttet. Je nach den von den Anlegern gewählten Kriterien, an wen ihr Geld verliehen werden soll, lassen sich Jahresrenditen von 7 - 14 Prozent erzielen. Das klingt viel, entspricht jedoch genau der Zinsspanne, die sonst die Bank bekommt.

WO LIEGEN ALLEINSTELLUNGSMERKMALE VON FIXURA GEGENÜBER WETTBEWERBERN?

Die Kreditnehmer kommen ausschliesslich aus Finnland – das gewährleistet eine sehr gute Bonität, weil Finnland sich durch einen hohem Bildungsstand laut Pisa-Studien und eine geringe Staatsverschuldung etc. auszeichnet. Anleger investieren damit quasi in den wirtschaftlich besser gestellten Norden Europas.

WAS IST AUTOINVEST?

AutoInvest ist ein neuer Service und bietet unseren Anlegern eine automatische Investitionsfunktion. Sie können Kriterien für ihre Anlage wie Mindestzinssatz, unterste Klassifikation (Bonität) der Kreditnehmer und die Laufzeit der Kredite wählen. Es ist möglich zwei unterschiedliche Vergabekriterien zu definieren. Somit kann man sich sein gezieltes Portfolio aufbauen: Zum Beispiel: 1. Wahl: Klassifikation mind. 4 Sterne, dann Mindestzinssatz 7 %. max. Laufzeit 3 Jahre. Und 2. Wahl: Klassifikation mind. 3 Sterne, dann Mindestzinssatz 13% und max. 4 Jahre Laufzeit.

Wenn AutoInvest aktiviert ist, investiert das System automatisch, wenn Geld auf ihrem Konto zur Verfügung steht. Dieses Geld besteht aus Einzahlungen und/oder zurückbezahlten Raten von Kreditnehmern (Zinsen + Tilgung). Anleger können jederzeit diese Funktion deaktivieren und bei Bedarf wieder aktivieren oder die Kriterien für 1. und 2. Wahl in ihrem Profil

ändern. Durch AutoInvest kann auf einfachem Wege ein optimiertes Investmentportfolio, das völlig selbständig arbeitet und Rückzahlungen automatisch gleich wieder investiert, erstellt werden.

MIT WELCHER RENDITE KÖNNEN GELDGEBER RECHNEN? WIE HOCH SIND DIE ZINSEN, DIE KREDITNEHMER BEZAHLEN?

7 bis 14% p.a. je nach Anlagedauer und der gewählten Risikoklassen. Kreditnehmer stellen online einen Kreditantrag und legen Betrag, Laufzeit und Zinssatz selbst fest.

WER NIMMT KREDITE?

Sowohl Privatpersonen als auch Kleinunternehmen. Finnland ist mit 16 Einwohnern pro Quadratkilometer sehr dünn besiedelt. Im Vergleich dazu liegt die Bevölkerungsdichte in Deutschland bei 230 Einwohner/km2. Finnland war und ist, was Infrastruktur und Technologie angeht, schon immer sehr weit entwickelt. Anleger wie auch Kreditnehmer bei Fixura schätzen es sehr, nicht erst zur Bankfiliale fahren zu müssen, sondern bequem von zuhause, 7 Tage die Woche / 24 Stunden am Tag den Service nutzen zu können und ihre Kreditanfrage zu stellen.

WOLLEN DIE KUNDEN AUS FREIEN STÜCKEN ZU SOCIAL LENDING-PLATTFORMEN ODER KÖNNEN SIE NICHT ANDERS, WEIL SIE VON KONVENTIONELLEN KREDITINSTITUTEN ALS NICHT KREDITWÜRDIG EINGESTUFT WERDEN?

Fixura hat sehr strenge Vergabekriterien und nur jeder zehnte Kreditantrag kommt auch zum Abschluss. Wir arbeiten mit Soliditet (www.soliditet.com) zusammen, was man in Deutschland mit der SCHUFA vergleichen kann. Soliditet kann auf eine jahrzehntelange Erfahrung, was die Einstufung und Vergabe von Bonitätsklassen betrifft, zurückgreifen. Darüber hinaus sehen die Kunden ihren Vorteil: Der Weg über Fixura ist bequemer, meist auch sehr viel schneller und günstiger als bei einer Bank.

WIE IST DAS VERHÄLTNIS VON KAPITALGEBERN ZU KREDITNEHMERN: WARUM GIBT ES EINEN ÜBERHANG AN KAPITALGEBERN?

Bei dem derzeitigen Zinsniveau am Kapitalmarkt und dem geschwundenen Vertrauen in Banken suchen Anleger nach Alternativen. Und da das Prinzip leicht verständlich und für die Anleger leicht nachzuvollziehen ist, ist bei den Renditen für die Anleger die Begeisterung nicht wirklich verwunderlich. Kreditnehmer müssen zudem immer „on demand“ generiert werden, Kreditgeber haben quasi heute und auch morgen noch Geld und vieles geht über Empfehlungen und Nachinvestitionen. Ein Kreditnehmer möchte sein Kreditgesuch aber immer gleich und jetzt bedient bekommen, und kann nicht auf Vorrat generiert werden.

WIE WIRD SICHERGESTELLT, DASS DIE PRIVATEN KREDITGEBER IMMER IHR VERLIEHENES GELD PLUS RENDITE WIEDERBEKOMMEN? WAS PASSIERT BEI ZAHLUNGSPROBLEMEN DER KREDITNEHMER?

Wir setzen auf eine breite Streuung und damit auf eine Vielzahl verschiedener Kreditnehmer. Der Anleger investiert jeweils nur kleine Teilbeträge in einzelne Kreditnehmer. Der angefragte Kreditbetrag in Höhe von 5.000 Euro eines Kreditnehmers kommt dann z.B. aus Teilbeträgen von insgesamt 30 bis 50 Kreditgebern zustande. Somit ist das Ausfallrisiko für jeden einzelnen Anleger enorm minimiert. Sollte eine Ratenzahlung ausbleiben, erfolgt das normale Erinnerungs- und anschließende Mahnwesen.

WARUM KÖNNEN DEUTSCHE KAPITALGEBER SICH BISLANG NUR ALS KREDITGEBER FÜR FINNEN BETÄTIGEN?

Fixura ist ein finnisches Unternehmen und der Ursprungsgedanke war eigentlich eine Plattform für Peer-to-Peer-Lending in Finnland. Durch meine Person kam die Idee auf, dass es doch auch eine interessante Anlagemöglichkeit für deutsche Anleger wäre, wenn diese in die gute Bonität der Skandinavier investieren könnten. Hand aufs Herz: Wo würden Sie lieber Ihr Geld anlegen – im Süden Europas, in Italien, Spanien, Portugal, Griechenland ODER im skandinavischen Raum wie Schweden oder Finnland?

WIE HOCH IST DAS AKTUELLE KREDITVOLUMEN BEI FIXURA?

12 Millionen Euro. Das Wachstum ist jedoch beeindruckend! Fixura vermittelt jeden Monat ca. 15% mehr als im Vormonat. Im April waren es 1,3 Millionen Euro neu vermitteltes Kreditvolumen, im Mai wird diese Zahl wieder übertroffen.

WAS PLANEN SIE FÜR DIE ZWEITE JAHRESHÄLFTE 2013 BEI FIXURA?

Wir werden bald ein Update der Webseite durchführen. Wir planen außerdem Schweden mit anzubinden und werden Er-

weiterungen durchführen, um unserem schnellen Wachstum bei weiterhin höchster Kundenzufriedenheit gerecht zu werden. Derzeit liegt die Zufriedenheitsquote unseres Kundencenters bei 97%.

WIE SCHÄTZEN SIE DEN EINSTIEG VON GOOGLE IN DIE BRANCHE EIN? KÖNNTEN DADURCH DIE GESCHÄFTE ALLER BRANCHENWETTBEWERBER WEITER BEFEUERT WERDEN?

Nur positiv! Damit ist es nun offiziell, dass es sich um eine echte seriöse Alternative zur Bank handelt. Googles Lending Club hat eine Historie von sechs Jahren und verfügt über ein Volumen von 2,1 Milliarden US-Dollar. Das Wachstum und die Entwicklung sieht bei Fixura exakt gleich aus – nur dass Finnland eben um ein Vielfaches kleiner ist.

Die Fragen stellte Helge Rehbein.

Weitere Infos unter: **http://www.fixura.eu/**

Der Online-Kreditmarktplatz wird an Bedeutung gewinnen und ist in Zeiten niedriger Zinsen auch eine Renditechance für Investoren", erläutert Kaj Rönnlund, ehemaliger Hedgefondsmanager und Aufsichtsratsmitglied der Online-Kreditplattform Fixura im Interview mit dem DAF.

HERAUSGEBER

BörseGo AG
Balanstraße 73
Haus 11/3.OG
81541 München

Telefon: +49 89 767369-0
Fax: +49 89 767369-290

E-Mail info@boerse-go.de
Internet www.boerse-go.ag

Aktiengesellschaft mit Sitz in München
Registergericht: Amtsgericht München
Register-Nr: HRB 169607
Umsatzsteueridentifikationsnummer gemäß § 27a UStG:
DE207240211

CHEFREDAKTION
Helge Rehbein

REDAKTION
Helge Rehbein, Patrick Schwan

VORSTAND
Robert Abend, Christian Ehmig, Thomas Waibel

AUFSICHTSRATSVORSITZENDER
Theodor Petersen

Sämtliche Inhalte sind urheberrechtlich geschützt und nicht zur weiteren Vervielfältigung bzw. Verbreitung frei. Ohne vorherige schriftliche Einwilligung der Herausgeber nicht zulässig ist ferner die nachträgliche Veränderung bzw. Bearbeitung der Dokumente oder deren kommerzielle Weiterverwertung. Bei Zitaten ist in angemessenem Umfang auf die jeweilige Quelle zu verweisen. Sämtliche herausgegebenen Publikationen werden nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert und formuliert. Dennoch kann seitens der Herausgeber bzw. der Redaktion keine Gewähr für die Richtigkeit dieser Informationen gegeben werden. Die Ausführungen im Rahmen der herausgegebenen Publikationen sowie sämtliche Inhalte der Website stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Eine Haftung für eventuelle Vermögensschäden, die durch Anwendung von Hinweisen und Empfehlungen im Rahmen der herausgegebenen Publikationen oder der Website aufgetreten sind, wird sowohl seitens der Herausgeber bzw. der Redaktion kategorisch ausgeschlossen. Verlinkungen: Mit Urteil vom 12. Mai 1998 (Az. 312 O 85/98) hat das Landgericht Hamburg entschieden, dass die Erstellung eines Links zu einer externen Website unter Umständen eine Mitverantwortlichkeit für die Inhalte der gelinkten Website zur Folge hat. Dies kann, so das Gericht, nur durch eine eindeutige Distanzierung von den verlinkten Inhalten ausgeschlossen werden. Vor diesem Hintergrund distanzieren wir uns ausdrücklich von den Inhalten sämtlicher externer Websites, auf die im Rahmen der herausgegebenen Publikationen oder der Website verwiesen wird. Jegliche Haftung für Inhalte extern verlinkter Websites ist somit kategorisch ausgeschlossen.

Das Dokument mit Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere des Nachdrucks, der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen sowie das Darstellen auf einer Website liegen, auch nur bei auszugsweiser Verwertung, bei der BörseGo AG. Alle Rechte vorbehalten.

www.boerse-go.ag © BörseGo AG