



Paul Biesold

# Copy Trading als innovatives Anlagekonzept auf dem Finanzdienstleistungsmarkt

---

Mehrwert, Akzeptanz und Potenziale von Social Trading



# BEI GRIN MACHT SICH IHR WISSEN BEZAHLT



- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit, Bachelor- und Masterarbeit
- Ihr eigenes eBook und Buch - weltweit in allen wichtigen Shops
- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei [www.GRIN.com](http://www.GRIN.com) hochladen  
und kostenlos publizieren



## **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:**

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de/> abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

## **Impressum:**

Copyright © 2022 GRIN Verlag  
ISBN: 9783346802071

## **Dieses Buch bei GRIN:**

<https://www.grin.com/document/1314676>

**Paul Biesold**

**Copy Trading als innovatives Anlagekonzept auf dem  
Finanzdienstleistungsmarkt. Mehrwert, Akzeptanz und  
Potenziale von Social Trading**

## **GRIN - Your knowledge has value**

Der GRIN Verlag publiziert seit 1998 wissenschaftliche Arbeiten von Studenten, Hochschullehrern und anderen Akademikern als eBook und gedrucktes Buch. Die Verlagswebsite [www.grin.com](http://www.grin.com) ist die ideale Plattform zur Veröffentlichung von Hausarbeiten, Abschlussarbeiten, wissenschaftlichen Aufsätzen, Dissertationen und Fachbüchern.

### **Besuchen Sie uns im Internet:**

<http://www.grin.com/>

<http://www.facebook.com/grincom>

[http://www.twitter.com/grin\\_com](http://www.twitter.com/grin_com)

## Academic Plus – Aktuell, relevant, hochwertig

Mit Academic Plus bietet GRIN ein eigenes Imprint für herausragende Abschlussarbeiten aus verschiedenen Fachbereichen. Alle Titel werden von der GRIN-Redaktion geprüft und ausgewählt.

Unsere Autor:innen greifen in ihren Publikationen aktuelle Themen und Fragestellungen auf, die im Mittelpunkt gesellschaftlicher Diskussionen stehen. Sie liefern fundierte Informationen, präzise Analysen und konkrete Lösungsvorschläge für Wissenschaft und Forschung.



**Social Trading – Copy Trading als innovatives  
Anlagekonzept auf dem deutschen  
Finanzdienstleistungsmarkt**

**Masterthesis**

von

Paul Biesold

vorgelegt am 02. November 2022  
bei der International School of Management  
Studiengang Management - Finance  
5. Semester

# Inhaltsverzeichnis

<b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....	<b>III</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	<b>IV</b>
<b>1 Einleitung</b> .....	<b>1</b>
1.1 Ausgangssituation und Problemstellung .....	1
1.2 Zielsetzung und Forschungsfrage .....	2
1.3 Aufbau und Vorgehensweise .....	3
<b>2 Hintergrund der Entwicklung</b> .....	<b>5</b>
2.1 Technologischer Wandel und Digitalisierung .....	5
2.2 Niedrigzinspolitik .....	7
2.3 Weltfinanzkrise .....	11
2.4 Globalisierung und Internationalisierung .....	13
<b>3 Social Trading in Deutschland</b> .....	<b>17</b>
3.1 Definition .....	17
3.2 Basiskonzept und Arten von Social Trading .....	17
3.3 Plattformen und Dienstleistungen im Vergleich .....	19
3.4 Chancen und Risiken .....	23
3.5 Der deutsche Markt im internationalen Vergleich .....	25
<b>4 Konkurrenz oder Koexistenz zu klassischen Vermögensverwaltungen</b> .....	<b>32</b>
4.1 Umfrage zur Masterthesis .....	32
4.1.1 Erkenntnisziele .....	32
4.1.2 Aufbau der Umfrage .....	32
4.1.3 Datenauswertung .....	32

4.1.4	Datenanalyse .....	41
4.2	Vor- und Nachteile von Copy Trading .....	44
4.2.1	Vorteile von Copy Trading .....	44
4.2.2	Nachteile von Copy Trading .....	46
4.3	Konkurrenz- oder Koexistenzpotential mit der klassischen Vermögensverwaltung.....	48
<b>5</b>	<b>Copy Trading und Banken.....</b>	<b>50</b>
5.1	Copy Trading Anbieter als FinTech.....	50
5.2	Chancen auf dem deutschen Bankenmarkt.....	52
5.3	Risiken auf dem deutschen Bankenmarkt .....	55
5.4	Implementierung in Banken.....	57
<b>6</b>	<b>Fazit und Ausblick .....</b>	<b>59</b>
6.1	Fazit.....	59
6.2	Ausblick.....	62
<b>Anhang – A: Die Umfrage .....</b>		<b>VI</b>
<b>Anhang – B: Ergebnisse der Umfrage in Diagrammen .....</b>		<b>X</b>
<b>I. Quellenverzeichnis.....</b>		<b>XVII</b>
<b>II. Abbildungsverzeichnis .....</b>		<b>XXX</b>

## Abkürzungsverzeichnis

FinTech	Finanztechnologie/ Financial Technology
EZB	Europäische Zentralbank
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
APP	Asset Purchase Programme
PEEP	Pandemic Emergency Purchase Programme
USA	United States of America
ETF	Exchange Traded Fund
ETC	Exchange Traded Commodity
CFD	Contract for Difference
ISIN	International Securities Identification Number
FX	Foreign Exchange
MIFID II	Markets in Financial Instruments Directive II
ESA	European Supervisory Authorities
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
WpHG	Wertpapierhandelsgesetz
AG	Aktiengesellschaft
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum

# Abbildungsverzeichnis

	Seite
Abb. 1: Deutschlands wichtigste Handelspartner nach Staaten, Warenexporten in absoluten Zahlen.....	14
Abb. 2: Deutschlands wichtigste Handelspartner nach Staaten, Warenimporten in absoluten Zahlen.....	15
Abb. 3: Geldvermögen und Schulden der privaten Haushalte in Deutschland in Billionen Euro und prozentuale Veränderung gegenüber Vorjahr.....	26
Abb. 4: Vermögensstruktur – Anlageklassen in Prozent des Brutto-Geldvermögens 2017.....	27
Abb. 5: Netto-Geldvermögen pro Kopf 2017.....	28
Abb. 6: Anlagevolumen digitale Investments 2021 in Mrd. EUR.....	29
Abb. 7: Anzahl der Nutzer digitale Investments 2017-2026 in Millionen.....	30
Abb. 8: Nutzer nach Alter 2020 in Prozent.....	31
Abb. 9: Geschlechterverteilung der Teilnehmer.....	X
Abb. 10: Altersverteilung der Teilnehmer.....	X
Abb. 11: Erfahrungen am Kapitalmarkt der Teilnehmer.....	XI
Abb. 12: Verteilung Wertpapiervermögen der Teilnehmer.....	XI
Abb. 13: Transaktionshäufigkeit der Teilnehmer.....	XI
Abb. 14: Anteil der Teilnehmer mit einem Ansprechpartner für Wertpapierthemen der Teilnehmer.....	XII
Abb. 15: Kontaktfrequenz der Teilnehmer mit dem Wertpapierberater.....	XII
Abb. 16: Kommunikationswege der Teilnehmer mit dem Wertpapierberater.....	XII
Abb. 17: Wichtigkeit des persönlichen Kontakts zum Wertpapierberater.....	XIII