

**DIE  
BESTEN  
BROKER  
2026**

## Börsen für **JUNG** UND **ALT**

▶ **LESERWAHL.** Babyboomer gehen mit Aktien-App in Rente, die Generation Z sorgt damit fürs Alter vor. Rund 40.000 Leser von BÖRSE ONLINE haben abgestimmt: Welche Onlinebroker sie am besten finden

Wenn anonyme Banken, Fintechs, Bitcoin-Händler ein Gesicht brauchen, mieten sie gern das eines berühmten Sportlers. Seit mehr als 20 Jahren wirbt die Direktbank ING mit Ex-Basketballstar Dirk Nowitzki. Vor zwei Jahren stieg Fußballer Mario Götze als Markenbotschafter bei der Digitalbank Revolut ein. Tennis-Crack Alexander Zverev schlägt für die Kryptoplattform Bitpanda auf. Und der Onlinebroker XTB bezahlt den Ex-Torjäger Zlatan Ibrahimovic für den Slogan, er arbeite jetzt nicht mehr für Geld, sondern das Geld für ihn.

Die Marketingausgaben für die Stars scheinen sich auszuzahlen: Seit vielen Jahren führt die ING in der Leserumfrage von BÖRSE ONLINE zum „Besten Online-Broker“ das Klassement in der Wertung Direktbanken an. XTB hat dieses Jahr in der Kategorie „Reine Online-Broker“ Platz 1 errungen. Kugel im Korb, Ball im Netz. Im umkämpften Markt für Wertpapier-Brokerage machen prominente Spieler offenbar wie schon auf dem Spielfeld in Sachen Image einen Unterschied.

Zum 27. Mal hat BÖRSE ONLINE die Leser um ihre Meinung gefragt, rund

40.000 haben abgestimmt: Sie sollten ihren Hausbroker mit Schulnoten von 1 bis 6 bewerten, deren Konditionen, Leistungsangebot und Kundenservice. In den drei Unterkategorien dominiert 2026 bei den Direktbanken die ING, und damit auch

in der Gesamtwertung, vor Consorsbank und comdirect. Während XTB mit seinem Kundenservice punktet und in der Hauptwertung der reinen Broker knapp an Smartbroker und Scalable Capital vorbeizieht.

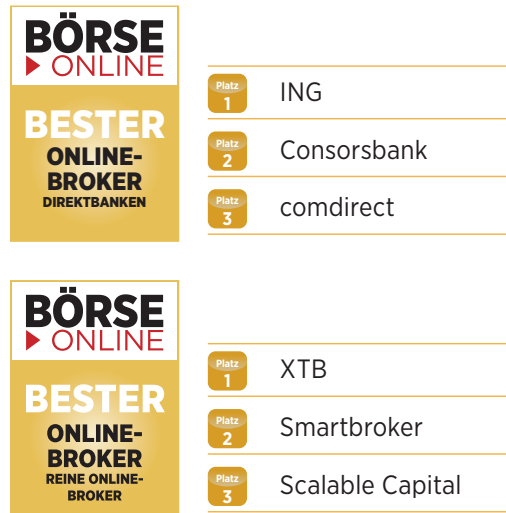
Rund zwölf Millionen Menschen in Deutschland sind in Aktien, ETFs, Fonds investiert, setzen auf Derivate oder Kryptowährungen. Ihre Geschäfte wickeln sie über fast dreimal so viele Wertpapierdepots ab, nämlich rund 34,4 Millionen. Je nach Art und Gegenstand des Handels greifen sie zu einem anderen Broker. Um Gebühren zu sparen oder Zugriff auf bestimmte Anlageprodukte zu erhalten.

Nur sieben der zwölf Millionen Aktionäre gelten laut Marktstudien jedoch als wirklich aktive Börsianer, die mindestens einmal im Monat kaufen oder verkaufen. Und dieser harte Kern wächst kaum. Zumal viele Otto-Normal-Anleger hauptsächlich ETFs per Sparplan erwerben. Zu teils sehr günstigen Preisen und Handelscourtagen – sodass die Internetplattformen damit nicht viel verdienen.

Deshalb mühen sich viele Onlinebroker, deren Zahl und Konkurrenz untereinander noch dazu stetig wächst, neue Zielgruppen anzulocken und die bereits bestehende Kundschaft zum Traden zu animieren.

**UNSERE LESER HABEN GEWÄHLT**

Die Broker dieser Anbieter haben die besten Noten für ihre Gesamtleistung erhalten



**WAS IST IHNEN BEI ONLINE-BROKERAGE WICHTIG?**

Viele Brokermanager sagen, Sicherheit sei ihren Kunden am wichtigsten. Dabei ist sie nur die Basis, um am Markt überhaupt bestehen zu können. In der Umfrage von BÖRSE ONLINE haben die Leser angegeben, was wirklich für sie zählt.





**comdirect**

„Junge Zielgruppen legen Wert auf digitale, flexible und intuitive Lösungen.“

**Björn Andersen,**  
comdirect



**xtb**

„Wir geben richtig Gas. Technik ist wichtig, die App unser Aushängeschild.“

**Jens Chrzanowski,**  
XTB

Da die Bundesregierung mit ihrer geplanten Rentenreform mehr in kapitalgedeckte Modelle drängt, wittern viele Broker ihre Chance. Schon mit der sogenannten „Frühstart-Rente“, bei welcher der Staat Sechsjährige beim Aktiensparen bezuschusst, haben sie Kinderdepots ganz oben auf die Marketingagenda gesetzt.

Inzwischen zielen auch konservative Geldinstitute mit neuen Brokerage-Angeboten auf junge Erwachsene ab, die sie bei günstigen Neobrokern wie Trade Republic oder Scalable vermuten.

**Jungbrunnen Börse**

So startet die Sparkassen-Gruppe im April ihre neue App „S-Neo“, die insbesondere den ETF-Handel für Jüngere vereinfachen soll. Auch die Gruppe der Volks- und Raiffeisenbanken will auf diesem Feld mitspielen und prüft, eine zentrale Aktien-App für ihre vielen regionalen Institute einzurichten.

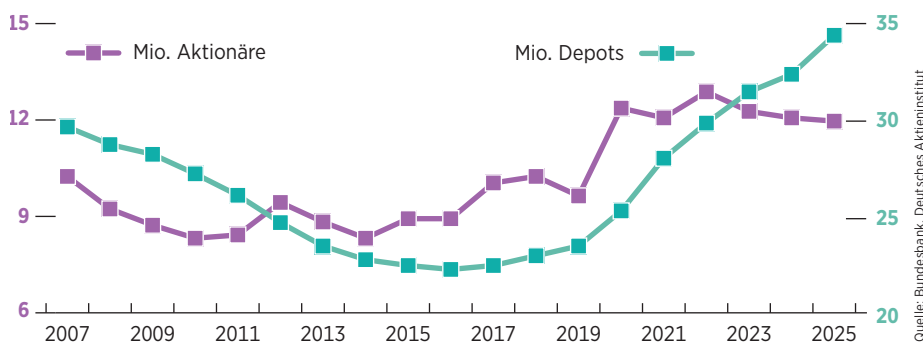
Die Deutsche Kreditbank (DKB) will mit gezielter Strategie die Zahl ihrer Wertpapierdepots von derzeit angeblich 900.000

mehr als verdoppeln. Auch die etablierten Schwergewichte am Markt steigen noch mal neu ein. Die comdirect, Drittplatzierte in der BÖRSE ONLINE-Leserumfrage, hat ein Einsteigerdepot namens „Pure“ für jüngere Zielgruppen mit günstigem Orderentgelt entwickelt. „Rein App-basiert, übersichtlich und mit klar definiertem Wertpapierangebot“, wie Björn Andersen, Bereichsleiter Brokerage, erklärt.

Ronny Förster, stellvertretender Leiter Sparen und Geldanlage beim Umfrage-Sieger ING, sagt: „Der deutsche Markt ist riesig, und bei den Jungen hat er noch großes Potenzial.“ Mit dem „Direkt-Depot Young“, will sein Haus die 18- bis 27-Jährigen ansprechen. Die Ordergebühr hat die ING hier von 4,90 auf 1,90 Euro pro Kauf herabgesetzt.

Kollegin Svenja Weith, Head of Brokerage bei der Consorsbank, meint zwar: „Von heute auf morgen werden hier nicht alle börsen-affin. Aber der Weg führt da hin.“ Auch, wie sie betont, über die Frühstart-Rente, welche die Consorsbank mit einem Junior-Depot bespielt.

**KUNDEN, KONTEN - KAPITALANLAGE IN DEUTSCHLAND**



Quelle: Bundesbank, Deutsches Aktieninstitut



## BESTE KUNDENKONDITIONEN

Hierzu zählen etwa Zinsen, Gebühren und Transaktionskosten.

Finanzen.net zero  
Beste Konditionen **Reine Broker**

ING  
Beste Konditionen **Direktbanken**



## BESTES LEISTUNGSANGEBOT

Die Anzahl der Anlageprodukte und Handelsplätze ist wichtig.

S-Broker  
Bestes Leistungsangebot **Reine Broker**

ING  
Bestes Leistungsangebot **Direktbanken**



## BESTER KUNDENSERVICE

Entscheidend sind eine gute Erreichbarkeit und gute Beratung.

XTB  
Bester Kundenservice **Reine Broker**

ING  
Bester Kundenservice **Direktbanken**

Ein sportiver Wettbewerb, in dem sich auf Dauer nur die Fitten behaupten. Nicht wenige Brokermanager rechnen in den nächsten Jahren mit einer Bereinigung am Markt, bei der kleineren Wettbewerbern womöglich die Puste ausgeht.

Besonders offensiv drängt der polnische Anbieter XTB, als vormals reiner CFD-Broker ein Anlaufpunkt für echte Zocker, auf den wesentlich breiteren deutschen Onlinebrokermarkt. „Wir investieren viel“, bestätigt Deutschland-Statthalter Jens Chrzanowski. Ins Marketing, etwa das Honorar für die Werbefigur Ibrahimovic. „Fußballer gibt es einige. Aber Zlatan steht für Leidenschaft, für Performance“, erklärt der XTB-Manager.

Allerdings will er sich nicht auf die jüngere Klientel beschränken: „Wer sein Geld anlegen will, ob mit 20 oder 60, kurzfristig oder langfristig, ist willkommen.“ Wie viele Konkurrenten betont Chrzanowski das Thema Sicherheit, das vielen Anlegern am Herzen liege. „Die Technik ist wichtig, die App unser Aushängeschild.“ Da befindet er sich in guter Gesellschaft.

Auch Consorsbank-Managerin Weith betont: „Wir schaffen es, auch bei hohen Lasten die Performance für die Kunden hochzuhalten.“ Gemeint ist, dass die IT gut ausgebaut ist und auch an heißen Börsentagen mit starkem Handelsaufkommen stets der Zugang zum Broker und seinen Funktionen gewährleistet ist. „Kunden wollen Sicherheit“, konstatiert ING-Mann Förster. Die könne sein Haus auch an turbulenten Börsentagen gewährleisten, ohne Zusammenbruch der Server.

### Teure Technik

Diesen Tech-Marathon durchzuhalten, erfordert IT-Power und Kapitalstärke. Immer wieder passiert an Handelstagen mit unerwartet starkem Traffic, dass einzelne Broker nicht erreichbar sind. Anleger, die dringend Papiere kaufen oder verkaufen wollen, gelangen ausgerechnet dann nicht auf die Webseiten, wenn sie es am meisten benötigen. Bekannte Sportler in der Werbung helfen da nichts. Sondern nur der aufwendige und teure Ausbau der Computersysteme.

GREGOR DOLAK



„Der deutsche Markt ist riesig. Bei den Jungen hat er noch großes Potenzial.“

Ronny Förster,  
ING



„Wir müssen deutlich mehr Menschen an den Kapitalmarkt führen.“

Svenja Weith,  
Consorsbank

## SO LIEF DIE LESERWAHL AB

Schon zum **27. Mal** fand unsere **Leserumfrage** statt – in der Zeit vom 18. Dezember 2025 bis zum 18. Januar 2026. Wie üblich verlinkten viele der großen Adressen des Online-Brokerage in Deutschland auf unsere Umfrage, sodass wir auch dieses Jahr wieder eine hohe Zahl von **rund 40.000 Bewertungen** ins Ranking einfließen lassen konnten. Das Quorum lag in diesem Jahr bei mindestens 200 Bewertungen. Jeder Kunde durfte einmal abstimmen und seinen Hauptbroker bewerten. Die Nutzer vergaben **Schulnoten von 1 bis 6**. Aus dem Notendurchschnitt ergab sich für die Onlinebroker der Platz im Ranking. Es ging uns darum zu erfahren, wie zufrieden die Leser mit den **Konditionen**, dem **Leistungsangebot** und mit dem **Kundenservice** des Brokers ihrer Wahl sind.