

„Was zu gut klingt, um wahr zu sein, ist es meistens auch“

Michael Fiedler

Von unseriösen Werbeversprechen bis KI-Euphorie: Im zweiten Teil des Interviews mit Tim Grüger geht es um Trends im Daytrading, die Erwartungen von Kunden und den Kampf gegen Finanz-Fake-News. Plus: Was TradingFreaks für die Zukunft plant – und welchen Rat der Gründer Anfängern mit auf den Weg gibt.



Quelle: TF Daytrading GmbH

Tim Grüger: Finanzwissen gilt hierzulande insgesamt als ausbaufähig – und das trifft laut OECD und BaFin vor allem auf Menschen ohne höheren Schulabschluss, Meisterprüfung oder Studium, Frauen und ältere Personen zu. Diese Gruppen haben häufig nicht die gleichen Ressourcen oder Zugang zu professionellen Finanzberatungen und sind etwa auch anfälliger für finanzielle Fake News. Zwar war angesichts einer fortschreitenden Digitalisierung die Beschaffung von Informationen noch nie so einfach wie heute, allerdings ist es angesichts ihrer schieren Masse eine echte Challenge

geworden, seriöse Fakten von gefährlichem Halbwissen oder absichtlichen Fehlinformationen zu unterscheiden.

Was sind aus Ihrer Sicht derzeit die wichtigsten Trends im Daytrading – technologisch und methodisch?

Auf den ersten Blick scheint, dass künstliche Intelligenz den Börsenhandel komplett verändert. Doch einem Roboter die Verantwortung zu überlassen, ist auch weiterhin nicht gängige Praxis. In unserem Trader-Team nutzen wir das eine oder andere Tool, um schneller an News oder marktrelevante Informationen zu kommen, doch die Entscheidung über Trade-Ein- und -Ausstiege treffen weiterhin wir.

Sie haben über 15 Jahre Erfahrung, aber keine BaFin-Erlaubnis zur Finanzanlagenvermittlung. Warum verzichten Sie bewusst auf diese Zulassung?

Unsere Mission ist die Aus- und Weiterbildung von Trading-Anfängern. Wir sind ein e-Learning-Portal und bieten bewusst weder Copy Trading noch Vermögensverwaltung an. Dazu gibt es eine passende Weisheit von dem chinesischen Philosophen Konfuzius: „Gib einem Mann einen Fisch und er ist satt für einen Tag. Lehre ihn das Fischen und er ist satt für sein ganzes Leben.“ Wir möchten, dass die Menschen, die zu uns kommen, spätestens nach 12 Monaten in der Lage sind, eigene und vor allem fundierte Handelsentscheidungen zu treffen, um von niemanden mehr abhängig zu sein.

Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Ausbildung verantwortungsvoll mit dem Thema Risiko und Tradingpsychologie umgeht?

Ein solides Risikomanagement ist das Fundament unserer TF-Methode. Bevor unsere Teilnehmenden an echten Märkten aktiv werden, durchlaufen sie einen entscheidenden Schritt: das Backtesting. Dabei wird die erarbeitete Strategie mit klar definierten Ein- und Ausstiegsregeln anhand historischer Marktdaten überprüft. Auch wenn vergangene Ergebnisse keine Garantie für Erfolge in der Zukunft sind, liefert dieses Verfahren wertvolle Einblicke in die Stärken und Schwächen der Strategie und trägt maßgeblich zur Risikominimierung bei. Ein zusätzlicher Vorteil: Durch

Backtesting werden impulsive Entscheidungen aus dem Bauchgefühl heraus vermieden. Emotionen wie Angst oder Gier, die häufig zu unüberlegten Trades oder dem Festhalten an Verlustpositionen führen, werden so konsequent ausgeschlossen. Unsere Kursteilnehmenden gewinnen auf diese Weise Sicherheit und Selbstbewusstsein hinsichtlich ihrer Handelsstrategie.

Immer wieder geraten Tradingangebote in die Kritik, etwa wegen unseriöser Werbeversprechen. Wie grenzen Sie sich davon ab?

Das ist ein sehr wichtiger Punkt, den wir bewusst offensiv ansprechen. Die digitale Transformation schafft auf den Finanzmärkten neue Chancen – leider auch für Betrüger. Besonders Fake-Investmentplattformen nutzen das Vertrauen der Menschen in sozialen Medien, um sie mit verlockenden Versprechen wie „garantierten Renditen“ oder „einmaligen Chancen“ auf ihre Seite zu locken. Solche Aussagen sollten immer ein Warnsignal sein, vor allem, wenn sie mit einem geringen Startkapital verbunden sind. Typischerweise erhöhen Anlagebetrüger den Druck, setzen ihre Opfer unter Zeitstress und drängen zu schnellen Entscheidungen – ohne Raum für Nachfragen oder Überlegungen. Wer darüber nachdenkt, an der Börse zu investieren, sollte unbedingt über ausreichend Fachwissen verfügen und sich die Zeit nehmen, Angebote kritisch zu prüfen. Denn nachhaltige Renditen entstehen nicht über Nacht und schon gar nicht in den Höhen, die Betrüger oft versprechen. Als Faustregel gilt: Was zu gut klingt, um wahr zu sein, ist es meistens auch. Davon grenzen wir uns klar ab, indem wir Trading als das behandeln, was es ist: eine unternehmerische Tätigkeit, die Wissen, Disziplin und realistische Erwartungen erfordert. Bei uns steht nicht das schnelle Geld im Fokus, sondern der nachhaltige Kompetenzaufbau. Wir sprechen offen über die Lernkurve, über notwendiges Startkapital, über Risiken und wir kommunizieren ganz klar, dass nicht jeder mit Trading erfolgreich sein wird. Aber wer bereit ist, zu lernen, strukturiert zu arbeiten, und Geduld mitbringt, kann sich mittel- bis langfristig ein zusätzliches Standbein aufbauen.

Was können wir von TradingFreaks in Zukunft erwarten? Gibt es neue Formate, Tools oder Partnerschaften?

Wir sind aktuell in einer starken Wachstumsphase, denn die Nachfrage ist ungebrochen groß und unser Team besteht bereits aus 23 Mitarbeitern. Das Ziel ist es, im ersten Schritt möglichst viele Einsteiger vor teuren Fehlern zu bewahren und daraufhin mit erprobten Strategien zu versorgen. Neben unseren Ausbildungskonzepten entwickeln wir dafür ebenfalls

neue Tools, die Trader im Alltag bei der Ideengenerierung unterstützen sollen. Auch eine Internationalisierung ist in Planung.

Und zum Schluss: Welchen Rat geben Sie jemandem, der heute mit dem aktiven Trading starten möchte – jenseits von YouTube-Tutorials und vermeintlich schnellen Erfolgen?

Der Einstieg in den Börsenhandel erfordert vor allem eines: Geduld und Bereitschaft zu lernen. Auch wenn die Hürden gering sind, ist nachhaltiger Erfolg im aktiven Trading kein Zufallsprodukt, sondern das Ergebnis eines strukturierten Prozesses – ähnlich wie bei jedem Handwerk ist auch hier eine solide Ausbildung unverzichtbar.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4939887/Was-zu-gut-klngt-um-wahr-zu-sein-ist-es-meistens-auch/>