

[2013.07.18] Gold ist eine Herausforderung für das Risikomanagement



Fragen an Dr. Thomas Trauth, Managing Partner, Blue Horizon Wealth Partner AG, Rüschlikon, www.bluehorizon-wp.com

Herr Dr. Trauth, können Sie Ihr Unternehmen kurz vorstellen? Auf welche Gruppe von Investoren sind Ihre Dienstleistungen zugeschnitten?

Blue Horizon Wealth Partner versteht sich als Boutique im Bereich des Wealth- und Risk Managements. Unsere Kunden sind zum einen Privatpersonen, Familien und Stiftungen, zum anderen Firmenkunden wie etwa Fondsmanager und Banken. Für Privatpersonen bieten wir im Wesentlichen zwei Dienstleistungspakete an: Zum einen offerieren wir eine umfassende Finanzberatung, d.h. wir arbeiten auf Wunsch als persönlicher Chief Financial Officer (CFO) des Kunden. Zum anderen bieten wir eine individuelle Vermögensverwaltung an. Firmenkunden unterstützen wir im Anlageprozess oder übernehmen gar im Mandatsverhältnis die Rolle des Chief Investment Officers (CIO). In ausgewählten Fällen unterstützen wir Kunden auch bei der Finanzierungssuche. Bei allen Dienstleistungen steht bei uns das Risikomanagement im Zentrum. Wir möchten für unsere Kunden Risiken erkennen, transparent machen und einen bewussten Entscheid herbeiführen, welche Risiken vermieden und welche Risiken bewusst und in welchem Umfang eingegangen werden. In der Vermögensverwaltung setzen wir einen risikokontrollierten Anlageansatz mit definierten Risikobudgets um.

Worin sehen Sie im Wesentlichen die Vorteile einer unabhängigen Vermögensverwaltung gegenüber den Dienstleistungen einer Bank?

Banken werden immer eine wichtige Rolle im Wealth Management spielen, nicht nur weil sie über entsprechende Lizenzen verfügen, die gewisse Dienstleistungen, wie etwa den Handel und die Verwahrung von Wertpapieren sowie die Kreditvergabe erst möglich machen. Darüber hinaus sind Banken führende Know-how-Träger und verfügen in vielen Fällen über herausragende technische Fähigkeiten. Aus meiner Sicht bestehen jedoch gewisse Interessenkonflikte zwischen Bank und Endkunde. Ausserdem kämpfen Banken mit dem Problem, dass sie ihre hohe Kompetenz und ihre technischen Möglichkeiten häufig ungenügend dem individuellen Endkunden als massgeschneiderte Dienstleistungen zur Verfügung stellen können. Hier – so bin ich überzeugt – können unabhängige und kleinere Finanzberater erheblichen Mehrwert schaffen, da Interessenskongruenz hergestellt und der Individualität und den daraus resultierenden Bedürfnissen des Kunden besser Rechnung getragen werden kann. Wir als unabhängige Finanzberater fungieren als Bindegliede zu den Banken und anderen Anbietern von Finanzprodukten, helfen bei der Auswahl von Produkten und Investment Managern sowie der Risiko- und Kostenkontrolle. Sehr häufig ergeben sich dadurch erhebliche Kosteneinsparungen, so dass sich zumindest ein Teil der Beratungsgebühren wieder reinholen lassen.

Verstehe ich Sie richtig, dass Ihrer Meinung nach ein Kunde – sagen wir mit einer halben Millionen Franken Vermögen – seitens einer Bank aus organisatorischen und zeitlichen Gründen nicht optimal beraten werden kann?

Ich würde dies nicht so pauschal mit „Ja“ beantworten. Wie so häufig im Leben kommt es auf die Qualität und das Engagement des direkten Ansprechpartners an. Ein weiterer Aspekt besteht auch darin, wie gut der Kunde selbst in Finanzfragen ausgebildet ist und wie viel Zeit er sich für sein privates Finanzmanagement nehmen kann und will. Ich bin jedoch der festen Überzeugung, dass unabhängige Finanzberater grundsätzlich gezielter, individueller und ohne Interessenkonflikte auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse eingehen können. Dies macht für jede Vermögensgrösse Sinn. Die sehr grossen Vermögen haben in der Regel bereits ein Netz von unabhängigen Beratern oder gar eigene Family Offices. Die Herausforderung für die Branche besteht darin, auch kleineren bis

mittleren Vermögensbesitzern unabhängige und qualifizierte Beratungsdienstleistungen anzubieten. Selbst Vermögensbesitzer mit ein- bis zweistelligen Millionenbeträge werden bei Banken häufig als Standardkunde klassifiziert. Gerade hier wollen wir unseren Beitrag leisten.

Sie bieten auf Ihrer Website www.bluehorizon-wp.com einen „Portfolio Checkup“ an. Können Sie dieses Angebot erläutern und was sind die Kosten für diesen Service?

In der Medizin ist es selbstverständlich, bei gewissen Diagnosen eine Zweitmeinung einzuholen. Bei den eigenen Finanzen wird hingegen häufig blind der eigenen Bank oder einem bestimmten Berater vertraut. Ich empfehle jedem Privatinvestor, regelmässig oder zumindest punktuell solche Zweitmeinungen von einem unabhängigen Finanzexperten einzuholen. Unser „Portfolio Checkup“-Angebot zielt genau darauf ab. Wir offerieren Anlegern eine grobe Kurzanalyse für eine Aufwandsentschädigung von lediglich 150 Franken. Dabei untersuchen wir, ob die Anlagerichtlinien adäquat sind, d.h. den Bedürfnissen des Anlegers entsprechen. Wir überprüfen, ob die Performance in etwa dem Risikoprofil entspricht und ob das Portfolio Schwachstellen oder erhöhte Risiken, etwa Klumpen- oder Währungsrisiken, aufweist. Anschliessend werfen wir einen Blick auf die Gebührensituation und auf den Anteil der Eigenprodukte.

Das Thema „Gold“ wird aktuell heiss diskutiert. Was ist Ihre Meinung dazu?

Viele Investoren sehen Gold als den sicheren Hafen, der vor exzessiver Geldpolitik, einer drohenden galoppierenden Inflation oder gar dem Kollaps des Finanzsystems schützen soll. Diese Ängste sind zum Teil nachvollziehbar, wenngleich man über die Eintretenswahrscheinlichkeit dieser Szenarien streiten kann und auch darüber, ob Gold in den genannten Fällen wirklich den gewünschten Schutz bieten würde. Wenn man jedoch die Risiko-Ertrags-Eigenschaften von Gold analysiert, stellt man fest, dass Gold nichts mit einer sicheren Asset-Klasse zu tun hat. Die Volatilität (Preisschwankungen) von Gold ist vergleichbar mit der Aktienmarktvolatilität und phasenweise sogar deutlich höher. Ausserdem bewegt sich der Goldpreis in sehr ausgeprägten Zyklen. Nach der Aufgabe des Goldstandards 1973 ist der Goldpreis bis 1980 ähnlich stark gestiegen wie in den letzten zehn bis dreizehn Jahren und hat sich nahezu verzehnfacht. Allerdings wurde diese Phase abgelöst durch einen zwanzig Jahre dauernden Goldpreisverfall. Der Goldpreis büsste zwischen Januar 1980 und September 1999 70 Prozent seines Wertes ein. Die letzten Monate haben gezeigt, wie schnell und rapide der Goldpreis aufgrund des recht engen Marktes fallen kann. Aus der Sicht des Risikomanagers sehen wir die positiven Diversifizierungseigenschaften von Gold im Portfoliokontext. Allerdings sollte der Anteil von Gold nicht zu hoch gewählt werden, da Gold ein sehr risikoreiches Investment ist. Wir empfehlen, ein eventuelles Goldexposure sehr eng zu überwachen und eine Exit- oder Hedgingstrategie in der Schublade zu haben. Derzeit sehen wir das Risiko, dass der Goldpreis weiter fallen könnte, möglicherweise auch unter die Marke von 1'000 US-Dollar.

Herr Dr. Trauth, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Thomas J. Caduff, Chefredaktor.

Bild: zvg

Zur Person

Dr. Thomas Trauth ist Gründer und Managing Partner von Blue Horizon Wealth Partner AG. Zuvor war er Chief Executive Officer (CEO) und Chief Investment Officer (CIO) einer liechtensteinischen Privatbank sowie in verschiedenen Managementpositionen bei einer Schweizer Grossbank tätig. Dr. Trauth verfügt über eine breite Erfahrung in den Bereichen Wealth Management, Portfoliomanagement und Risikomanagement. Er ist Chartered Financial Analyst (CFA) und Financial Risk Manager (FRM).