

Echtes Gold besser als Papiergold?

Das Edelmetall hat sich als beliebte Anlageklasse neben Aktien und Anleihen etabliert. Anleger haben die Möglichkeit, Gold beim Händler zu kaufen oder in Gold-Wertpapiere zu investieren. Die Unterschiede.

VON GIAN HESSAMI

In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit gilt Gold als sicherer Hafen. Allein durch den bloßen Materialwert des Metalls kann es im Gegensatz zu Anlageklassen wie Aktien und Anleihen nicht vollständig wertlos werden. Zugleich unterliegt Gold oft hohen Wertschwankungen. Experten empfehlen häufig, Gold zu einem kleinen Teil – beispielsweise mit einem Anteil von zehn Prozent – ins Depot beizumischen. Da sich der Goldpreis weitestgehend unabhängig von Aktien- und Anleihekursen entwickelt, können Anleger mit dem Rohstoff ihr Portfolio diversifizieren.

Wer das begehrte Edel-

metall erwerben will, hat dazu generell zwei Möglichkeiten: Einerseits kann man es physisch kaufen, etwa in Form von Barren und Münzen. Andererseits gibt es börsengehandelte Wertpapiere, deren Kurs an den Goldpreis gekoppelt ist. Wie unterscheiden sich die Varianten in Bezug auf die Vermögensanlage?

Der direkte Weg zum Gold führt zum Edelmetallhändler, bei dem Anleger Goldbarren oder Goldmünzen kaufen können. Bei den Münzen empfiehlt es sich, in weltweit anerkannte Anlagemünzen wie Krügerrand, Wiener Philharmoniker, Australian Kangaroo, Maple Leaf oder American Eagle zu investieren. Wer die Stücke

später verkaufen möchte, kann dies ohne Weiteres bei einem Edelmetallhändler tun. Der Preis der Barren und Münzen orientiert sich am aktuellen Marktpreis des Goldes. Oben drauf kommt ein leichter Preiszuschlag auf die Goldprodukte, der sich aus Herstellungs- und Lagerkosten sowie der Gewinnspanne des Händlers zusammensetzt.

Grundsätzlich gilt: Der Aufpreis ist bei größeren Goldmengen prozentual gesehen geringer als bei kleineren Mengen von beispielsweise wenigen Gramm Gold. Außerdem sind Münzen aufgrund der aufwändigeren Herstellung etwas teurer als Barren. Wer seine

Goldschätze sicher aufbewahren möchte, kann dies in einem Schließfach eines Händlers oder einer Bank tun. Dabei fallen Gebühren an. Wer nicht persönlich zum Goldhändler gehen will, kann das Geschäft – falls der Händler dies anbietet – auch online tätigen. Dabei sollten Anleger nachfragen, ob sie limitiert ordern können, um sich bei An- und Verkauf Echtzeitpreise zu sichern.

Kostengünstiger als physische Investments sind zumeist Goldwertpapiere. Hierbei entstehen weniger Nebenkosten, die bei Wertpapieren in Form von Or-

dergebühren für den Kauf und Verkauf der Papiere sowie etwaige Depotgebühren zu Buche schlagen. Der Wert der umgangssprachlich auch als „Papiergold“ bezeichneten Wertpapiere orientiert sich am aktuellen Goldpreis. Anleger können Goldwertpapiere in Form von börsengehandelten Rohstoffen („Exchange Traded Commodities“, kurz ETCs) handeln. Rechtlich gesehen sind dies Schuldverschreibungen, die in der Regel mit physischen Goldbeständen besichert sind.

Darüber hinaus gibt es Gold-Zertifikate, deren Kurs wie bei ETCs vom aktuellen Marktwert des gelben Metalls abhängt. Zwar sind auch Zertifikate Schuldver-

schreibungen. Da sie jedoch nicht mit Gold hinterlegt sind, können Anleger im Insolvenzfall des Zertifikate-Emitenten ihr Einsatzkapital im schlechtesten Fall vollständig verlieren. Die physische Besicherung soll hingegen bei ETCs das Emittentenrisiko verhindern. Sollte der ETC-Emitent insolvent werden, ist das Anlegerkapital über das hinterlegte Gold gesichert.

Wertpapiere, die nicht mit Gold besichert sind, haben zudem steuerlich einen großen Nachteil: Auf anfällige Gewinne, die Anleger beim Verkauf erzielen, müssen sie dem Fiskus die Abgeltungssteuer von 25 Prozent zahlen. Hinzu kommen Solidaritätszuschlag und

gegebenenfalls Kirchensteuer. Diese Gewinnsteuer entfällt bei physischen Investments oder bei wertbesicherten ETCs, wenn Anleger ihr Gold mindestens ein Jahr lang halten, bevor sie es verkaufen.

Fazit: Wer in Gold investieren möchte, kann dies kostengünstiger entweder in Form von Goldbarren und/oder Goldmünzen tun oder mit Gold-ETCs, die mit Gold hinterlegt sind. Gleichwohl sollte Anlegern klar sein, dass das gelbe Metall beim Investieren kein Allheilmittel ist. Gold dient vielmehr dazu, das Portfolio zu diversifizieren und damit die Marktrisiken auf verschiedene Schultern zu verteilen.

Wertpapiere, die nicht mit Gold besichert sind, haben zudem steuerlich einen großen Nachteil: Auf anfällige Gewinne, die Anleger beim Verkauf erzielen, müssen sie dem Fiskus die Abgeltungssteuer von 25 Prozent zahlen. Hinzu kommen Solidaritätszuschlag und



Australian Kangaroo: Goldmünzen sind bei Anlegern und Sammlern gleichermaßen beliebt. Doch es gibt auch andere Wege, das Edelmetall zur Vermögenssicherung zu nutzen.

FOTO: GETTYIMAGES/STANISLAV SCHLACHTA



Sparen Sie beim Sanieren das CO₂ gleich mit.

Jetzt beraten lassen, wie Sie Ihre energetische Sanierung finanzieren.

Mehr auf [sparkasse.de/mehralsgeld](https://www.sparkasse.de/mehralsgeld)

Weil's um mehr als Geld geht.



Value Investing in Emerging Markets

Substanzorientierte Investoren haben es nicht immer leicht. In den Schwellenländern bieten sich bei geschickter Auswahl interessante Chancen.



Der Bandra-Worli Sea Link in Mumbai: Schwellenländer wie Indien bieten Chancen auf überdurchschnittliches Wachstum.

FOTO: GETTYIMAGES/IVORIS

VON PATRICK PETERS

In den vergangenen Jahren waren sogenannte Growth-Aktien das Maß aller Dinge. Amazon, Alphabet, Apple und Co. haben zum Teil fantastische Wachstumsgeschichten hingelegt, bei denen andere Investoren nur staunend zuschauen konnten.

Vor allem das Value Investing – also der Anlagestil, der sich auf unterbewertete und damit günstig zu erwerbende Aktien konzentriert – lief den Ergebnissen im Growth-Sektor hinterher und tut es zum Teil noch immer.

„Zwar spüren wir, dass das Interesse an Value Investing wieder wächst, aber gerade große Technologieunternehmen verzeichnen weiterhin überdurchschnittlich hohe Zuflüsse, und das den hohen Schwan-

kungen und zum Teil überzogenen Bewertungen in dem Segment zum Trotz“, sagt Harald Sporleder, Chief Investment Officer des auf Value Investing spezialisierten Asset Managers Lingohr aus Düsseldorf. Er sieht jedoch gerade aus diesem Grund jetzt gute Chancen, in den Value-Bereichen einzusteigen. Das brauche zwar Geduld, weil Value eben nicht für schnelle Gewinne stehe, sondern für behutsames, langfristiges Wachstum. „Der gezielte Erwerb von unterbewerteten Aktien reduziert die Gefahr, durch den Herdentrieb bei neuen Korrekturen viel Geld zu verlieren“, sagt Harald Sporleder.

Er schaut dabei besonders in die Emerging Markets. Denn die Schwellenländer würden oftmals deutlich größere Chancen bieten als die großen Industriena-

tionen. Solche Titel ließen sich oft mit deutlichen Bewertungsabschlägen erwerben. „In Verbindung mit dem weit überdurchschnittlichen prognostizierten Wirtschaftswachstum vieler Schwellenländer ist dies ein attraktives Umfeld für aktive Investoren mit langem Atem.“

So gilt beispielsweise Indien als ein weltweiter Zukunftsmarkt. Die BIP-Wachstumsprognose 2023 liegt bei 6,5 Prozent und soll in den kommenden Jahren jeweils auch über sechs Prozent liegen. „Value-Investoren schauen nicht auf schöne Geschichten, sondern auf fundamentale Fakten. Und diese bieten eben gute Gründe, sich die Emerging Markets genauer anzuschauen und dort von günstigen Preisen für substanzstarke Aktien zu profitieren.“

Spezialitäten-Fonds: das Besondere im Depot

Es müssen nicht immer die bekannten Fondskonzepte sein. Gerade als Beimischung eignen sich für Investoren auch Spezialitäten-Fonds, die in besondere Themen oder Regionen investieren wollen.

VON PATRICK PETERS

Wer an Investmentfonds denkt, hat oft die ganz großen Namen vor Augen: Strategien von Flossbach von Storch, DWS, Deka, Union Investment und anderen sind in so gut wie jedem Depot zu finden und bilden darin auch oft den Schwerpunkt. Als Basisinvestments (sogenanntes Core-Investment) sollen diese Strategien eine Grundrendite mit ausreichender Sicherheit generieren. Das Ziel des Basisinvestments besteht also darin, dem Depot Stabilität im Rendite-Risiko-Verhältnis zu verleihen.

Diese Kerninvestments können indes durch weitere Anlagen ergänzt werden. Dabei spricht man von speziellen Investitionen als „Satelliten“, woher die Strategie als Core-Satellite-Ansatz ihren Namen hat. „Satellitenanlagen bestehen aus mehreren,

oft aus taktischen Gründen ausgewählten Anlagen. Dies können zum Beispiel Aktienfonds aus Asien oder auch für bestimmte Sektoren sein. Satellitenanlagen bieten die Chance auf höheres Ertragspotenzial. Da sie aber risikoreicher sind, ist ihr Anteil am Portfolio deutlich kleiner als das der Kernanlagen“, erklärt beispielsweise JP Morgan Asset Management. Und bei der Commerzbank heißt es: „Bei der Aufteilung eines Core-Satellite-Portfolios verteilen sich idealerweise 80 Prozent der Gesamtinvestition auf den Kern und 20 Prozent auf die Satelliten. Die einzelnen Satelliten machen je nach Anzahl meist nicht mehr als fünf Prozent des Gesamtportfolios aus.“

Die Idee hinter der Core-Satellite-Strategie ist es also, langfristige Renditeziele mit kurzfristigen Chancen und Risikomanagement zu kombinieren. Der Kern-

bestand bietet eine stabile Basis und bildet die Mehrheit des Portfolios, während die Satellitenanlagen das Risiko diversifizieren und zusätzliche Renditechancen bieten sollen. Durch die Core-Satellite-Strategie lässt sich somit eine auf die persönlichen Ziele und Bedürfnisse abgestimmte, langfristig tragfähige Anlagestrategie umsetzen, die vor allem der allgemein geforderten Diversifizierung eines Portfolios Rechnung trägt.

Sinnvoll kann es sein, sich bei den Satelliten auch abseits des Mainstreams

umzuschauen. „Es ergibt wenig Sinn, bei den Satelliten-Strategien einfach auf die immer gleichen Investmentideen zu setzen und diese Fonds dann einfach nur geringer zu gewichten.

Auf diese Weise können sie auch echte Spezialitäten-Fonds finden“, sagt Torben Gerber vom Placement-Agent Capatico aus Hamburg. Das Haus bietet deut-

lichen Investoren exklusiven Zugang zu Spezialitäten-Fonds internationaler Investmentboutiquen. „Ein Spezialitäten-Fonds unterscheidet sich von anderen Strategien in der Regel dadurch,

dass er sich nicht an einer Benchmark orientiert und auch nicht durch einen ETF ersetzbar ist. Ebenso ist ein Spezialitäten-Fonds stark von der Person des Portfoliomanagers und seiner besonderen Investmentphilosophie geprägt. Es ist kein Produkt von der Stange.“

Laut Torben Gerber sind die Möglichkeiten für diese Spezialitäten-Investments breit gefächert. Sie könnten nach dem persönlichen Risikoprofil eines Investors umgesetzt werden und damit vor allem auch Chancen in weniger prominenten Märkten eröffnen. „Spezialitäten-Fonds können beispielsweise in Schwellenländern und Frontier Markets investieren, sich mit globalen Megatrends befassen oder auch Perlen im Nachhaltigkeitsmarkt suchen. Der Fantasie der Anleger sind also kaum Grenzen gesetzt, mit besonderen Themen in einer professionellen Struktur Geld zu verdienen.“

Wichtig sei aber, sich genau mit den Fonds zu befassen und nicht nur auf

die Story oder die kurzfristige Rendite zu schauen. Ein Spezialitäten-Investment sollte kein Glücksspiel sein oder nur auf dem Prinzip Hoffnung beruhen, sondern einen Mehrwert in Form eines optimierten Rendite-Risikoprofils bieten. Es sei möglich, durch die Auswahl gut gemanagter Strategien marktübliche Renditen bei reduziertem Risiko zu erreichen oder auch mehr Rendite bei ähnlichem Risiko – die Spezialität als Beimischung müsse also nicht zwangsläufig mit höheren Schwankungen verbunden sein. Dafür gilt laut Torben Gerber: „Über allem steht die Prämisse, die besten Manager mit einem langfristigen erfolgreichen Track Record zu identifizieren und damit auch bei Spezialitäten dem sogenannten Best-in-Class-Ansatz zu folgen. Das erhöht die Chancen für einen langfristigen Investorfolg maßgeblich.“



Anlageexperten raten, bei Satelliten-Strategien nicht auf die immer gleichen Investmentideen zu setzen, sondern Spezialitäten herauszufiltern.

FOTO: GETTYIMAGES/VITEZSLAV VYLICIL

Anleger sollten vielmehr nach Assetklassen, Regionen, Themen und Investmentstilen unterscheiden.

tiert und auch nicht durch einen ETF ersetzbar ist. Ebenso ist ein Spezialitäten-Fonds stark von der Person

Anlagestrategie

ANZEIGE

Vermögensverwaltung 2.0 – digital und doch persönlich

Der Digitalisierungstrend bei Banken hält an. Auf die veränderten Kundenbedürfnisse reagiert UBS unter anderem mit „My Way“ – einer innovativen Anlagelösung, die bei der Portfolioverwaltung entlastet und gleichzeitig mehr Mitbestimmung und Transparenz ermöglicht.



Andreas Bretschneider, Leiter der UBS Niederlassung in Düsseldorf

„Ein maßgeschneidertes Portfolio, das jederzeit per Smartphone angepasst werden kann – genau das erwarten immer mehr unserer vermögenden Kunden von uns“, erklärt Andreas Bretschneider, Leiter der Düsseldorfer Niederlassung der UBS. Um digitale und innovative Lösungen wie diese zu ermöglichen, investiert

re Vermögensverwaltung UBS Manage Advanced (My Way).

Nach der gemeinsamen Definition der persönlichen Risikoaffinität und Anlagestrategie wird das My Way-Portfolio modular aufgebaut. Derzeit sind 80 einzelne Bausteine wählbar. Kunden können mit ihnen verschiedene Regio-

nen, Sektoren und Themen individuell gewichten. „So lassen sich beispielsweise Nachhaltigkeit in allen ESG-Aspekten, globale Megatrends und Themenfelder wie Cybersecurity ebenso wie regionale Märkte in Form chinesischer oder Schweizer Aktien ganz individuell abbilden“, führt Bretschneider aus. Wird ein Themenmodul hinzugefügt, sorgen intelligente Algorithmen für die optimale Gewichtung des Themenanteils, die Basisanlage wird entweder verringert oder bleibt gleich.

Jeder Baustein speist sich aus den Analysen des Chief Investment Offices der UBS, wo mehr als 200 Analysten weltweit die Märkte im Blick behalten. „Damit ist jeder einzelne Baustein auch

eine Empfehlung“, betont Bretschneider. Hinter den 80 unterschiedlichen Modulen verbergen sich tausende Kombinationsmöglichkeiten – ähnlich wie in einem Legobaukasten. „Unsere Kunden können ihre Finanzanlage somit genau auf ihre Persönlichkeit ausrichten. Wir begrüßen diesen Trend, denn jeder sollte frei entscheiden können, für welchen Zweck er sein Geld arbeiten lässt.“

„Ein bisschen funktioniert das wie bei Netflix“, sagt Bretschneider. Denn wie beim Filme-Streamingdienst gibt es eine riesige Auswahl. Die Genres sind die Bausteine, per Klick lassen sie sich ins Portfolio integrieren. „Wir schlagen hier die Brücke zwischen dem Advisory- und dem klassi-

schen Vermögensverwaltungs-Ansatz“, schildert der Privatbanker. „Kunden können bei der Auswahl mitbestimmen, überlassen die tägliche Verwaltung und Risikoüberwachung aber weiterhin unseren erfahrenen Anlageexperten. Alles geschieht also immer im sicheren Rahmen der UBS-Qualitätschecks.“

Ohne das Fingerspitzengefühl der Berater funktioniert My Way also nicht. „Eine gute Vermögensverwaltung geht weit über Geldanlage hinaus, und gerade bei der wachsenden Informationsdichte bleibt der Faktor Mensch unersetzlich“, ist Bretschneider überzeugt. „Ein tiefes Verständnis für die Lebenswelt unserer Kunden und Vertrauen als Basis unseres

Geschäfts sind dabei essenziell.“ Wer das smarte My Way-Tool ausprobieren möchte, kann sein Portfolio auf der UBS-Webseite unverbindlich simulieren. So werden die Auswirkungen für

oder gegen Bausteine live sichtbar. Das Tool liefert auch ergänzende Vorschläge. „Mit modernster Technologie, aber immer mit der persönlichen Note einer Privatbank“, fasst Bretschneider zusammen.

Ihr Kontakt zu uns:

Andreas Bretschneider
UBS Europe SE
Carlsquartier
Kasernenstraße 51
Düsseldorf
Telefon: 0211/478110
www.ubs.com/duesseldorf



Simulieren Sie jetzt Ihr Portfolio und finden Sie heraus, wie sich Ihre Geldanlage im innovativsten UBS Verwaltungsmandat entwickeln könnte.



Das Portfolio auf Mobilgeräten im Blick behalten – das bietet die Vermögensverwaltung MyWay der UBS.