

Diversifikation auch innerhalb von Edelmetallen



Herbert Behr, Vorstand der GOLDEN GATES AG, spricht über die Diversifikation mit Gold und anderen Edelmetallen im Portfolio.

finanzwelt: Gold ist nicht nur sprichwörtlich in aller Munde. Warum gehört jenseits von Zahnersatz das Edelmetall in jedes ausgewogene Portfolio, Herr Behr?

Herbert Behr» Gold soll den Anlegern dazu dienen, Ihr Vermögen abzusichern und nicht, um damit zu spekulieren. Wir betrachten Gold als eine Art Ersatzwährung, eine Art Sicherheit in Zeiten von Rezession und Inflation. Gold ist ein weltweit akzeptiertes Zahlungsmittel und ein Gegengewicht zu Wertpapieren. Goldbarren oder Goldmünzen sollen dazu dienen, wirtschaftliche Stagnation oder unvorhersehbare Ereignisse wie beispielsweise Währungseinbrüche finanziell abfangen zu können. Deshalb erachten wir es als sinnvoll, im Portfolio

einen gewissen Prozentsatz zwischen 10 und 25 Prozent an Gold und/oder Silber zu haben, quasi als Notgroschen.

finanzwelt: Silber ist zurzeit aber auch sehr spannend. Wie ist der Kursverlauf des vermeintlich ewigen Zweiten zu erklären?

Behr» Im Februar 2021 erfuhr Silber eine riesige, virale Aufmerksamkeit sowie einen plötzlichen Preisanstieg um 11 % auf ein Rekordniveau von über 30 US-Dollar pro Unze. Mittlerweile hat sich der Preis jedoch wieder stabilisiert. Dieses Phänomen wurde in einem sozialen Netzwerk aufgerufen und verbreitet. Allerdings hielt das gestiegene Preisniveau nur wenige Tage an. Die industrielle Nachfrage nach Silber wird in absehbarer Zeit weiter steigen und somit wird sich auch das Preisniveau kontinuierlich und auf einem ‚natürlichen‘ Weg steigern.

finanzwelt: Also macht eine Diversifikation auch innerhalb von Edelmetallen Sinn, oder?

Behr» Wir bieten absichtlich ein breites Portfolio an Edel- und Technologiemetallen an, aus dem einfachen Grund: unsere Kunden sind total unterschiedlich. Viele Anleger haben womöglich Gold als Edelmetallanlage Nummer eins bereits im Depot. Für diese Kunden kommen eventuell Technologiemetalle oder Platin und Palladium in Frage. Andere Kunden haben eine Vorliebe für Silber oder haben noch nie von Edelmetallen gehört und möchten unbedingt einen Teil ihres Ersparten in Gold anlegen. Dazu kommt noch die Wahl zwischen Münzen oder Barren, Einmalkauf oder Sparplan. In jedem Fall sind wir für individuelle Kundenbedürfnisse unterschiedlichster Art gerüstet – ein großer Pluspunkt am Markt.

finanzwelt: Viele Vermittler denken, Gold sei nur für Reiche. Stimmt das?

Behr» Von dem Gedanken, ‚Gold sei für Reiche‘, haben wir uns längst verabschiedet. Vielmehr propagieren wir, dass Gold für jeden motivierten Anleger eine ernsthafte Option sein sollte, unabhängig vom Kontostand. Bei GOLDEN GATES können ratierliche Kaufverträge z. B. schon ab 25 Euro im Monat abgeschlossen werden. So können auch ‚kleinere‘ Anleger kontinuierlich Gold anhäufen. (lvs)