



INTERVIEW

# Gold ist eine strategische Dauerposition“

Dr. Martin Fritz, Vorstandsvorsitzender der Fürst Fugger Privatbank, über **strategische Trends**, ein herausforderndes Zinsumfeld und **Gold als Sockelposition**

**Gibt es einen erhöhten Handlungsbedarf aufgrund der komplexer werdenden Welt sowie zunehmender geopolitischer Spannungen?**

*Dr. Martin Fritz:* Geopolitische Spannungen wie das zunehmende Konfliktpotenzial zwischen den USA und China oder Ereignisse wie der drohende Zahlungsausfall des chinesischen Immobilienunternehmens Evergrande können in einer zunehmend vernetzten, komplexen Welt taktischen Handlungsbedarf im Hinblick auf die Anpassung unserer Vermögensverwaltungsstrategien nach sich ziehen. Wichtiger als kurzfristige taktische Anpassungen sind uns jedoch strategische Trends und Zukunftsthemen als Basis für die langfristige strategische Vermögensentwicklung.

**Wie wichtig ist Ihren Kunden das Thema Risikobegrenzung bzw. Vermögenserhalt?**

*Fritz:* Der langfristige Vermögenserhalt hat für uns und unsere Kunden höchste Priorität. Kurzfristige Wertschwankungen können gerade bei Strategien mit hohem Aktienanteil allerdings nicht ausgeschlossen werden. Unser Anspruch ist es jedoch, durch Diversifizierung und aktives Management die Verluste in Crash-Phasen deutlich geringer als diejenigen der Benchmark zu halten.

**Welche Rolle spielen dabei die aktuell anziehende Inflation und die Angst vor einem Tapering der US-Notenbank, sprich steigende Zinsen?**

*Fritz:* Gerade der Anleihenmarkt ist vor dem Hintergrund der Erwartung steigender Zinsen extrem herausfordernd. Hier ist aktives Management gefragt. Was den Aktienmarkt angeht, sind wir langfristig optimistisch, weil wir selbst bei steigenden Zinsen nicht davon ausgehen, dass Zinsprodukte wie Termineinlagen nach Abzug der Inflation schnell wieder positive Renditen ermöglichen. Diese stellen somit auch in naher Zukunft keine echte Alternative zu Aktien dar.

**Und wie reagieren Sie darauf? Setzen Sie z.B. vermehrt auf Gold?**

*Fritz:* Gold ist eine strategische Dauerposition in unseren Portfolien. Wir haben seit jeher an Goldpositionen in unseren Depots festgehalten, auch in der für Gold schwierigen Zeit zwischen 2012 und 2019, denn Gold korreliert negativ zum Aktienmarkt und wirkt daher wie ein Versicherungsschutz in kritischen Marktphasen. Weil es einen Sachwert darstellt, bietet es zusätzlich einen Inflationsschutz. Wir werden daher auch in Zukunft an einer Sockelposition in Gold festhalten.

**Studien zeigen, dass vor allem junge Menschen lieber auf Kryptowährungen statt Gold setzen würden. Was halten Sie von der Anlageklasse und käme sie aus Ihrer Sicht für den Vermögensaufbau in Frage?**

*Fritz:* Kryptowährungen haben in den vergangenen Jahren einen regelrechten Hype erfahren, weil sie vor allem bei jungen Menschen als langfristig wertstabilere Alternative zum „Fiat-Geld“ gesehen werden. Allerdings ist zum Beispiel der Bitcoin in einem rollierenden Drei-Monatszeitraum im Schnitt fünfmal so volatil wie Gold. Obwohl wir davon ausgehen, dass Kryptowährungen oder generell digitale Assets großen Einfluss auf die künftige Entwicklung der Bankenbranche haben werden und sich zu einer ernstzunehmenden Anlageklasse entwickeln können, sehen wir den Einsatz in unserer traditionellen Vermögensverwaltung aufgrund der sehr starken Wertschwankungen im Moment noch kritisch.

**Experten halten das Thema Nachhaltigkeit für einen der wichtigsten Trends am Kapitalmarkt. Wie ist Ihre Haus-Linie?**

*Fritz:* Wir sehen das Thema Nachhaltigkeit nach wie vor als einen der wichtigsten globalen Trends und tragen dem Rechnung, indem wir jede unserer Vermögensverwaltungsstrategien auch in einer nachhaltigen Variante anbieten und die wir laufend vor dem Hintergrund aktueller gesetzlicher Vorgaben und technischer Standards weiterentwickeln.

**Kommen wir noch einmal zu Ihren Kunden: Gab es eine Art Renaissance des persönlichen Gesprächs, nachdem die Corona-Regeln wieder gelockert wurden?**

*Fritz:* Das persönliche Kundengespräch haben wir nie aufgegeben, auch nicht auf dem Höhepunkt der Corona-Krise.

Wenn kein Vor-Ort-Termin möglich war, haben wir auf das Telefon oder Videokonferenzen gesetzt. Mittlerweile kommen die Kunden gerne wieder in unsere Niederlassungen oder wir besuchen sie zu Hause.

**Haben Sie im laufenden Jahr neue Kunden und zusätzliche Assets unter Management gewinnen können?**

*Fritz:* Wir konnten in diesem Jahr Stand September mehr als zehn Prozent neue Assets unter Management gewinnen, was uns sehr freut, da dieser Wert deutlich über unseren Planannahmen liegt. ■



**DR. MARTIN FRITZ, VORSTANDSVORSITZENDER DER FÜRST FUGGER PRIVATBANK**