

Foto

Lukas Rüetschi, eidg. dipl. Vermögensverwalter, www.ruetschi-ag.ch

Ratgeber Finanz

Rohstoffe – die Anlage der Zukunft?

Rohstofffonds und Rohstoffbaskets schiessen in letzter Zeit wie Pilze aus dem Boden. Es gibt kaum eine Bank, welche sich diesem Thema nicht widmet. Ich bin überzeugt, dass Rohstoffe endlich wieder ihren wahren Wert zeigen. Ein kleines Beispiel: gewisse Metalle kosteten bis vor 3 – 4 Jahre mehr oder weniger gleich viel wie vor 25 Jahren. In diesem Zeitraum haben sich aber die Lohnkosten massiv erhöht und wir hatten gesamthaft doch eine hohe zweistellige Teuerung. Die limitierten Ressourcen wurden teilweise nicht oder nur wenig berücksichtigt. Mit dem starken Aufschwung in Asien hat sich dies nun etwas geändert. Plötzlich gab es kurzfristige Engpässe im Stahl und anderen Waren. Dies führte zu massiv höheren Preisen. Ich bin überzeugt, dass die Nachfrage nach Rohstoffen hoch bleiben wird und die Wertschätzung sich verändert hat. Aus diesem Grund sehe ich keine massiv tieferen Preise. Gegenüber einem weiteren grossen Rutsch nach oben bin ich aber auch skeptisch. In diesen Preisen ist die Wachstumsphantasie schon stark eskomptiert und nur kleine Nachfrageabschwächungen können zu grösseren Enttäuschungen führen. Fazit: Rohstoffe oder Rohstoffaktien gehören als Basisanlage längerfristig in ein Depot. Wer aber kurzfristig grosse Gewinne erwartet wird wahrscheinlich eher enttäuscht werden. Einige Oelaktien wie Royal Dutch/Shell haben den starken Anstieg des Oelpreises nur teilweise mitgemacht und werden deshalb eine leichte Abschwächung problemlos verkraften. Dieser Titel eignet sich nach den Schwierigkeiten in den letzten Jahren weiterhin als Basisanlage.

Berater oder Verkäufer?

Oft werde ich um meine Meinung zu einer Aktie oder Obligation gefragt. Danach gehen diese Personen dann auf ihre Hausbank oder rufen diese an, um die besprochenen Titel zu kaufen oder zu verkaufen. Mehrmals habe ich nun erlebt, dass versucht wurde, klare Wünsche den Kunden auszureden. „Sind Sie sicher? Wir haben hier ein besseres Produkt!“ war eine der Antworten. Bei den angebotenen Produkten handelte es sich immer um eigene Fonds oder selber vertriebene strukturierte Produkte. Natürlich wird ein „Nichtprofi“ in erster Linie einmal unsicher. Ein Kundenberater hat den Auftrag, einen Kunden vor groben Fehlentscheidungen zu bewahren. Wenn er aber nun wie erlebt mehrmals versucht, einen Kunden von seiner seriösen Anlageidee abzubringen, um ihm ein eigenes Produkt zu verkaufen, so sehe ich einen krassen Interessenkonflikt. Anscheinend ist heute der Verkauf bei einigen Instituten viel wichtiger als dem Kunden zu helfen und seine Wünsche zu respektieren. Passiert Ihnen das auch immer wieder? Oder fühlen Sie sich als „Nummer“ ohne gute Betreuung? Dann ist es höchste Zeit die Beziehung zu überdenken! Eigentlich sollten Sie als Kunde der König sein – und bekanntlich entscheidet auch der König, was gemacht wird und nicht der Diener.

Hinweis: Sie finden uns in Frick an der Hauptstrasse 43. Alle Ratgeber können Sie unter www.ruetschi-ag.ch jederzeit nachlesen.

Haben Sie Fragen oder Probleme? Bitte nehmen Sie Kontakt unter 062 871 66 96 oder lukas.ruetschi@ruetschi-ag.ch auf. Schriftliche Fragen an Lukas Rüetschi c/o Rüetschi Zehnder AG, eidg. dipl. Vermögensverwalter, Hauptstrasse 43, 5070 Frick. Fragen werden selbstverständlich diskret behandelt.