

„Gold ist nicht tot!“

Interview mit dem Schweizer Gold-Banker, Ferdinand Lips

FERDINAND LIPS, der gebürtige Zürcher, wollte es wissen. Vor einem Jahr gründete der einstige Rothschild-Banker seine eigene Bank – Bank Lips, Burkhardt AG in Zürich – und das Anlagegeschäft läuft schon munter. Soeben hat der bekannte Banker und Buchautor mit seiner jungen Crew in der Mittelstraße in einer alten Villa sein neues Domizil aufgeschlagen. „Bei keinem anderen Geschäft der Welt wirkt sich das Wissen des Beraters so positiv auf das Vermögen des Kunden aus wie in der Vermögensverwaltung“, meint Lips zu OPTION. In Anlagekreisen bekannt durch sein Finanzkompendium „Das Buch der Geldanlage“, das auch auf spanisch erschien, schrieb Lips kürzlich ein Plädoyer für „Gold 2000“, ein Dossier für Anlagestrategien der 90er Jahre.

OPTION: Krieg oder Inflation führten stets zu einem rasanten Anstieg des Goldpreises; der Krieg hat, wenn überhaupt, nur ein kurzes Strohfeuer am Goldmarkt ausgelöst. Der Goldpreis stieg vorübergehend auf etwas höher als 400 Dollar für die Feinunze, ist aber inzwischen wieder bei rund 360 Dollar angelangt. Was ist mit dem Gold los? Hat es als stille Sicherheitswährung ausgedient?

LIPS: Ich glaube, daß Krieg und Inflation zwei ganz verschiedene Begriffe sind. Natürlich kann ein Krieg inflationäre Folgen haben. Vielleicht aber auch nicht. Denn gewöhnlich konsumieren die Menschen weniger und sparen mehr. Da die kriegsführenden Länder Geld vernichten und die Schulden noch erhöhen müssen, wirkt das Ganze bei der gegenwärtigen Höhe des

Weltschuldengebäudes viel eher deflationär. Dazu müssen die Menschen im Verlaufe des Krieges normalerweise auf ihre Reserven zurückgreifen, um überleben zu können, d.h. sie neigen eher zum Verkauf von Gold. Aber auch Rußland, die Saudis oder die Kuwaitis müssen wahrscheinlich eher verkaufen als neu kaufen.

OPTION: Sie haben eine Dokumentation zu „Gold 2000“ herausgegeben. Der einfache Zusammenhang zwischen Gold und Dollar hieß früher: Wenn der Dollar sinkt, steigt das Gold und gelegentlich umgekehrt, ist diese Relation heute unrealistisch?

LIPS: In „Gold 2000“ habe ich nachgewiesen, daß der Zusammenhang zwischen Dollar und Gold nach wie vor stimmt, aber er stimmt nicht jeden Tag und nicht jede Woche. Man muß dies über eine längere Zeitspanne betrachten, der Dollar von 1940 ist heute nur noch 10 Cents wert, d.h. hat 90 % seines Wertes verloren. Dagegen betrug der Goldpreis damals 35 Dollar und steht heute bei 380 Dollar. Mehr kann man dazu nicht mehr sagen. Gold hat seinen Wert gehalten, die Papierwährungen nicht.

OPTION: In den siebziger Jahren reagierte das Gold noch bei Inflationstendenzen, jetzt nicht mehr. Ist diese Barometerfunktion des Goldes veraltet?

LIPS: In der Geschichte hat sich Gold in Deflationszeiten immer besser gehalten als in Inflationszeiten mit einer einzigen Ausnahme, und das waren die siebziger Jahre, weil es die infolge jahrelanger Geldabwertung seine gerechte Bewertung suchte, die momentan wahrscheinlich um 350 – 400 Dollar liegt.

OPTION: Es ist nicht nur der Goldpreis, sondern auch die Kurse der Goldminenaktien, die wenig Bewegungen zeigen. Das wundert um so mehr, als viele Staaten, so vor allem auch die USA, gerade dabei sind, die Sanktionen gegenüber Südafrika aufzuheben.

LIPS: Die nordamerikanischen Goldminen sind überbewertet. Die südafrikanischen leiden unter starkem Kostenanstieg und der Unsicherheit, welche entstanden ist durch die rasche Abschaffung der Apartheid. Zudem ist die Weltöffentlichkeit über die wahren Verhältnisse in Südafrika eher desorientiert als orientiert. Die USA haben selbst das größte Schwarzen-Problem und deshalb kein Recht, Sanktionen zu verhängen.

OPTION: Im Oktober 1987 erlebte die Wall Street einen Mini-Crash, im Oktober 1989 eine Junk Bond-Krise. Das Gold tat aber nichts. Der Markt scheint umsatzmäßig tot zu sein, oder trifft dies nicht zu?

LIPS: Das trifft nicht ganz zu. 1987 stieg die Unze auf mehr als 500 Dollar und auch 1989 hielt sich der Preis im Rahmen. In einem Crash besteht die erste Handlung der Menschen darin, daß sie ihre Liquidität wiederherstellen oder aufbauen wollen. Dann müssen sie etwas verkaufen, bei dem sie einen Gewinn haben und das ist dann oft das Gold. Der Markt ist umsatzmäßig überhaupt nicht tot. Letztes Jahr zum Beispiel wurde mehr Gold verbraucht als produziert wurde. Aber dieses Defizit wurde ausgeglichen durch Terminverkäufe der Minen und Leihgold der Zentralbanken. Diese Verkäufe werden in Zukunft abnehmen.

OPTION: Sie treten für eine kühne These, nämlich eine volle Golddeckung des Rubels ein. Ist dies nicht unrealistisch, nachdem der Dollar nicht einmal mehr durch Gold gedeckt werden kann. Wären die Russen auch überhaupt bereit, ihr Gold bei der Biz, der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, einzuliefern?

LIPS: Wie ich in meinem Buch „Gold 2000“ ausführte, wurde diese These nicht von mir, sondern von einem hochstehenden Vertreter des Federal Reserve Boards und einem ehemaligen Wirtschaftsberater von Präsident Reagan vertreten. Federal Reserve Gouverneur Wayne Angeli hat mir die Begegnung persönlich geschildert und gemeint, daß die Russen sehr interessiert waren an seinem Vorschlag, aber vermutlich wissen sie nicht, wie in einem solchen Falle vorzugehen wäre. Es braucht dazu eben geschichtliche Kenntnisse und Erfahrungen. Was die Einschaltung der BIZ anbetrifft, so kenne ich die Politik der Russen nicht.

OPTION: Sie haben sieben



Gebote postuliert. Das letzte bedeutet, Gold zu kaufen, wenn sich Deflation und Finanzkrise abzeichnen. Rechnen Sie mit beiden?

LIPS: Börsencrash, Immobilienkrisen, Rückgang der Kunstpreise wirken deflationär. Erstaunlicherweise konnten die USA all das durch Deficit Spending immer weiter hinausschieben. Wahrscheinlich kommt es sogar später zu einem inflationären Ausgang, die Amerikaner haben sich ja auch dafür entschieden. Aber in jedem Fall wird Gold einen guten Schutz bieten. Denn Gold ist Geld und hat kein Bonitätsrisiko.

OPTION: Sie haben ein eigenes Anlagesystem entwickelt, mit der Bezeichnung „Asset Allo-

cation“. Was bedeutet dies in Ihrem Falle?

LIPS: Unsere „Asset Allocation“ entsteht aufgrund eines sogenannten Topdown-Approaches. Gemäß unserer fundamentalen Analyse versehen wir Aktien-, Währungs-, Zins- und Rohstoffmärkte mit Ratings. Mit Hilfe dieser Erwartungen stellen wir sodann optimale Portefeuilles zusammen, die entsprechend der Risikobereitschaft des Kunden eine möglichst hohe Rendite bringen. Dabei stützen wir uns auf moderne Optimierungsmodelle. Um das Timing unserer Anlageentscheide so erfolgreich wie möglich zu gestalten, arbeiten wir mit der technischen Marktanalyse. Die Auswahl der einzelnen Titel in den ausge-

wählten Märkten beruht wiederum auf der fundamentalen wie auch der technischen Marktanalyse. Auf diesem Weg erhält jeder Kunde entsprechend seiner Bedürfnisse ein maßgeschneidertes Portefeuille.

Ein konservativ orientiertes Portefeuille mit der Referenzwährung Schweizer Franken, in dem die Werterhaltung im Vordergrund steht, ist momentan sehr defensiv investiert. Die politischen und wirtschaftlichen Probleme verlangen in erster Linie nach Sicherheit. 20% des Portefeuilles sind am Geldmarkt investiert. Neben Fiduzanlagen diversifizieren wir hier in Geldmarktbuchforderungen. Wir erwarten ein positives Jahr für

Obligationen und halten momentan 65% in Obligationen. Mit 50% ist der Großteil in SFR-Obligationen, daneben je 5% in DM, HFL, YEN und ECU. Die Laufzeiten haben wir seit Ende 1990 verlängert. Alle Papiere müssen höchsten Qualitätsansprüchen genügen. Der Aktienanteil bleibt vorderhand auf fünf Prozent beschränkt. Schließlich halten wir zehn Prozent in Gold und Goldaktien.

OPTION: Sie haben eine eigene Bank gegründet. Kann man einem Privatbankier überhaupt eine Zukunft zusprechen angesichts dessen, daß sich Privatbankiers im Moment eher zusammenschließen?

LIPS: Ich habe eine eigene, unabhängige Vermögensverwaltungsbank gegründet, weil ich aus Erfahrung weiß, daß persönlicher Service und Sicherheit des Kapitals in den nächsten Jahren stark gefragt sein werden. Das nötige „Ambiente“, Diskretion und persönlichen Service für wohlhabende Klienten kann eine kleine Privatbank am besten bieten. Ich bin schließlich seit 30 Jahren in diesem Geschäft tätig. In Deutschland zum Beispiel ist es die Strategie der Großbanken, sich kleine traditionsreiche Privatbanken anzugliedern, weil sie ihren anspruchsvollen Klienten diesen persönlichen Service nur schwer bieten können. Und um auf das Revolutionsjahr 1989, d.h. das erste Jahr des Bestehens unserer Bank, nachdem wir vorher eine Vermögensverwaltungsgesellschaft betrieben haben, zurückzukommen, kann ich nur sagen, daß berühmte Bankhaus Sal. Oppenheim jr. in Köln im Revolutionsjahr 1789 entstanden ist und kürzlich sein 200jähriges Jubiläum und sein bestes Geschäftsjahr gefeiert hat. Ich will mich mit diesen Größenordnungen natürlich nicht vergleichen, aber Sie sehen, man kann immer neu starten, wenn man eine gute Idee hat und im übrigen bieten wir die gleiche Sicherheit wie eine Großbank.

MARTIN UNGERER