

Kapital - markt intern

Der Insider-Report des freien Kapitalmarktes für Anlageberater, Banken, Initiatoren und Anleger

kmi 44/11

DÜSSELDORF - BERLIN - ZÜRICH - NEW YORK - VADUZ

04.11.2011

ProService: Mit Papiergeld Edelmetalle kaufen!

Wer heute seine Investmentstrategie ausschließlich auf reine Papierwährungen baut, von denen die Notenbanken bei Bedarf so viel drucken können, wie gerade benötigt wird, setzt sich gewissen Verlustgefahren aus, die durch staatliche Schuldenexzesse weiter angeheizt werden. Die Flucht in Gold als ein wichtiges Investment, um sich vor der drohenden Inflation abzusichern, ist längst in vollem Gang. Zu beachten ist jedoch: Jedes Jahr kommen ca. 2.500 Tonnen neues Gold hinzu. In Relation zum in der Menschheitsgeschichte angehäuften Gesamtbestand von derzeit ca. 160.000 Tonnen Gold handelt es sich dabei um einen zu vernachlässigenden Zuwachs, dem allerdings auch fast kein Verbrauch gegenüber steht.

Ganz anders sieht es beim Edelmetall Silber aus, dessen weltweiter Bestand etwa einem Zehntel der gesamten Goldmenge entspricht. Wegen seiner Leitfähigkeit wird inzwischen 90 % des geförderten Silbers von der Industrie verbraucht. Mit der Konsequenz, daß es seit 17 Jahren einen Nachfrageüberhang für Silber gibt. Dennoch spiegelt sich die drohende Knappheit noch nicht im Gold-/Silber-Kursverhältnis wider. Aktuell liegt der Wert einer Feinunze Gold um ca. das 52fache oberhalb der Feinunze Silber. Historisch betrachtet handelt es sich dabei um eine hohe Gold-Silber Ratio, denn der durchschnittliche Faktor liegt lediglich bei ca. 16, weshalb Silber in Relation zum Gold weiterhin deutlich unterbewertet erscheint. Dies sieht auch die **DUX Partners AG/FL-Triesen**, die als Rohstoffverwalter für die **ProService AG** die Gewichtung bei den Edelmetallinvestments der Produktfamilie '**SichereWerte**' übernimmt (vgl. 'k-mi' 07/11). Seit Juli dieses Jahres hat der Rohstoffverwalter mit einem Anteil von 75 % Silber zu 25 % Gold die Gewichtung hin zu Silber am gemagten Depot noch weiter erhöht. Mit einer durchschnittlichen Performance vor Kosten (Stand Juli 2011) von 29,7 % p. a. auf Drei-Jahressicht hat der Rohstoffverwalter rückblickend bislang die sich abzeichnenden Trends meist frühzeitig antizipieren können.

Wie sehr Kunden solchen Investmentvorgaben folgen, hierzu hat 'k-mi' ProService-Partner befragt und dabei die Gelegenheit auch genutzt, um deren Einschätzung zum neu gelaunchten Internet-Auftritt der ProService AG (www.proservice.li) mitsamt der dahinter stehenden Abwicklungstechnik zu erhalten:

++ Gabriele Egetenmayer/Neresheim: "Meine Kunden sind von der Internetseite der ProService AG begeistert. Sie können sich dort über Rohstoffe sehr gut informieren und nutzen den Abruf der bereitgestellten Videos. Insgesamt funktioniert die gesamte Technik mit einem einfachen Handling und das Abrechnungssystem reibungslos. Die Flexibilität mit einer Einmalanlage und den sehr niedrigen Kosten sind super. Bei einer Verkaufsofferte haben die Kunden innerhalb weniger Tage ihr Geld auf dem Konto!"

++ Ingo Alldag Finanzdienstleistungen/Weinsberg: "Bei der ProService AG konnte ich im Rahmen der Produktentwicklung Ideen einbringen, mit dem Ergebnis ein günstiges, in der Kostenstruktur variables edelmetallbasiertes Anlageprodukt im Portfolio zu haben, welches auch für Honorarberater geeignet ist. Meinen Kunden empfehle ich aus Überzeugung Investments in Edelmetalle unter dem Aspekt der Risikostreuung und Absicherung. Dafür nutze ich bei ProService die Einmalanlage-Variante. Auch aus Kostengesichtspunkten ist diese Variante u. a. bei einem Silberinvestment eine sehr günstige Anlage. Ein weiterer Vorteil aus meiner Sicht ist, die Strategiegebühr (Agio) volumenabhängig individuell gestalten zu können. Vorteilhaft ist ebenso, daß der Kunde die Gebührenstruktur auf dem Antrag vollumfänglich erkennt. In der Beratung kommt bei meinen Kunden gut an, daß sich als Mehrwert ohne zusätzliche Kosten die Dux Partners AG als Rohstoffverwalter um die strategischen Investmententscheidungen kümmert, wobei jederzeit auch auf Eigenverwaltung umgestiegen werden kann."

++ Jörg Schade/Geisa-Spahl: "Gerade Anleger, die in der Vergangenheit erhebliche Einbußen bei ihren Investments erlitten haben, schauen genau auf die Kosten. Bei ProService gibt es eine 100%ige Kostentransparenz



Ihr direkter Draht ... (Mo. - Do. 15 - 18 Uhr, Fr. 9 - 12 Uhr)



02 11 / 66 98 - 164

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: kmi@markt-intern.de

...für das vertrauliche Gespräch

kapital-markt intern – Redaktion Verlagsgruppe **markt intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; verantw. Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner, Rechtsanwalt Thorsten Weber; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diehl, Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Rechtsanwalt Carsten Nilles, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Chef vom Dienst Bwt.(VWA) André Bayer.

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 02 11-66 98-0, Telefax 02 11-66 65 83, www.markt-intern.de. Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Olaf Weber, Rechtsanwalt Thorsten Weber; Justitiar Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold, Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 0173-3516

'k-mi' 44/11, S. 2 gegenüber den Kunden. Im Marktvergleich kann ich über ProService meinen Kunden sehr günstig Edelmetalle zu Großhandelspreisen anbieten, die zu Tageskursen jederzeit wieder verkauft werden können. Rohstoffe sind bei den Anlegern, die ohnehin schon sehr verunsichert sind, ein großes Thema. Aus meiner Sicht wird eine Währungsreform kommen, weshalb die Kapitalsicherung auch für die Anleger sehr wichtig ist. Die Abwicklung funktioniert bei ProService einwandfrei. Über das System Albatros erkenne ich sofort, wenn meine Mitarbeiter Anträge neu eingereicht haben, was die Arbeit erleichtert."

Seitens des Anbieters, der die Edelmetallbestände für seine Kunden in einem Schweizer Hochsicherheitstresor unter der Aufsicht der **Securitas AG** verwahrt, wurde inzwischen eine weitere Flexibilisierung der Produktpalette durchgeführt, damit Vertriebspartner sowohl die Allokation als auch die Kostenstrukturen kundenindividuell anpassen können, wie **Marco Segreff**, Vertriebsleiter der ProService AG, gegenüber 'k-mi' erklärt. Für die Vertriebspartner scheinen diese individuellen Freiheiten sinnvolle Optimierungen zu sein, wie deren Zufriedenheit unterstreicht.

'k-mi'-Fazit: Je stärker der Faktor Unsicherheit den Anleger in Krisenzeiten blockiert, desto größer ist sein Bedürfnis nach Kapitalsicherung. Edelmetalle sind hierzu ein wichtiger Portfoliobaustein, den die ProService AG mit flexiblen Ratensparverträgen sowie Einmalanlagen bei jederzeitigen Verkaufsmöglichkeiten und vom Berater wählbaren Provisionsstufen zu einem interessanten Produktpaket ausgebaut hat.

Auszug aus 'k-mi' 44/11 vom 04.11.2011