



Watching beyond the edge, 2. Quartal 2018

forClients Partner AG
Fronwagplatz 8, 8201 Schaffhausen
+41 52 620 00 41
www.forclients.ch

Sehr geehrter Leser
Sehr geehrte Leserin

Als unabhängiger Vermögensverwalter wollen wir auch im Denken frei sein. Wir müssen politisch nicht korrekt sein, wir sagen unsere ehrliche Meinung.

Bereits der bekannte chinesische Philosoph und Dichter Konfuzius sagte: „Wer an die Quelle will, muss gegen den Strom schwimmen“. Diese Weisheit ist uns Leitmotiv für unsere Kunden kritisch und aufmerksam zu sein.

In unserer Publikation „watching beyond the edge“ wollen wir Ihnen Informationen, welche über den Tellerrand hinausgehen, aufzeigen. Vielleicht helfen Ihnen diese bei Ihren Anlageentscheiden.

Ihr forClients Partner Team

Daniel Gschwend
Partner

Norbert Gschwend
Partner

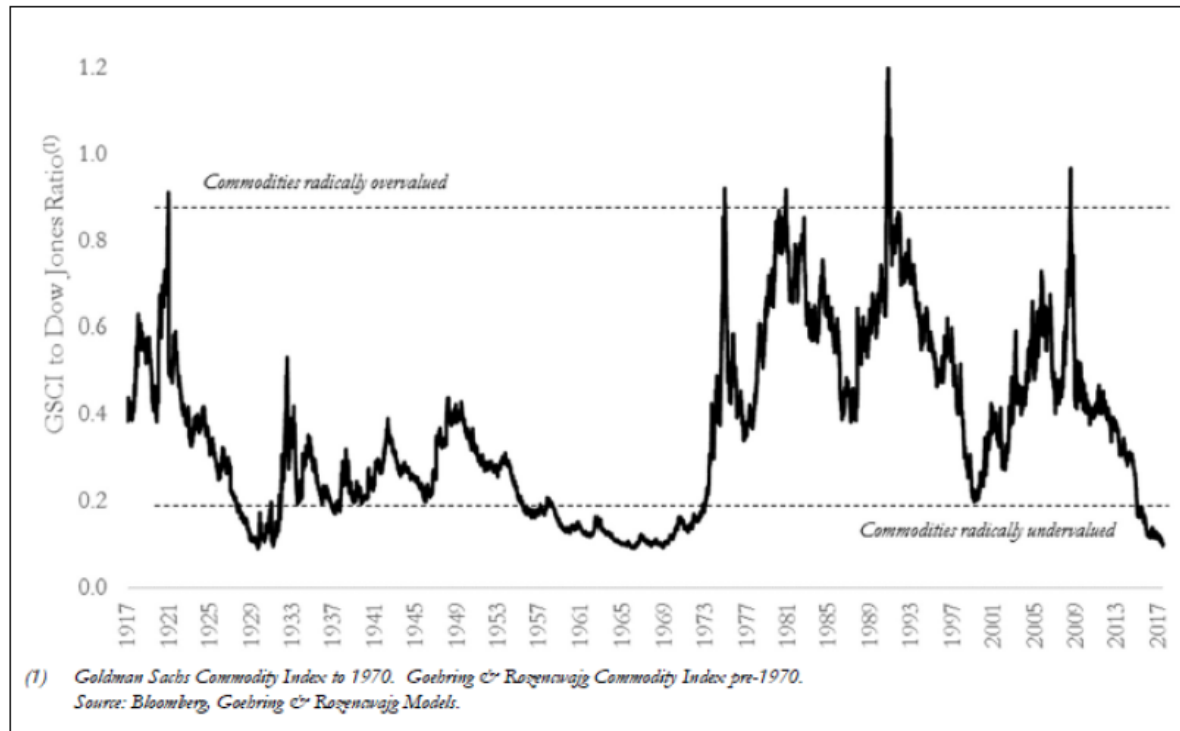


«Nur wer eigenständig denkt, läuft nicht blind mit der Masse, sondern schaut über den Tellerrand und die eigenen pro-zyklischen Emotionen hinweg»

Rohstoffe

Aus einer relativen Preisbetrachtung sind Rohstoffe im Verhältnis zu Aktien sehr billig. Die Rohstoffpreise (u.a. Industriemetalle und Öl) erhöhen sich erst gegen den Schluss eines Wirtschaftszyklus. Wir glauben, dass wir uns nun in der spätzyklischen Phase des Aufschwunges befinden. Aus diesem Grund macht es Sinn, Rohstoffe als Bausteine in einem Portfolio zu berücksichtigen.

GSCI relative to Dow Jones Industrial Average



Quelle: Knowledge Leaders Capital, April 2018

Gold

Keine Erträge, nur Opportunitätskosten. Aus Ertragssicht in der Tat ein schlechtes Langfristinvestment. Dennoch bestimmt der Preis die Attraktivität einer Anlageklasse. Gold erscheint relativ gesehen attraktiv bewertet zu sein. Gleichzeitig ist die Notenbankgeldmenge weltweit explodiert und die Finanzmärkte sind anfällig für Korrekturen. Gold als Schutzbaustein zu halten, erscheint uns jetzt als sinnvoll.

Gold as a Percent of US Monetary Base



Quelle: Knowledge Leaders Capital, April 2018

Dow Jones, Make or Break Situation

Der Dow Jones Index befindet sich an einer wichtigen Weggabelung. Entweder steht die nächste Aufwärtsbewegung bevor oder wir werden eine grössere Korrektur erleben. Aktives Management gegenüber passiven Strategien ist nun gefragt. Exakt dies tun wir.



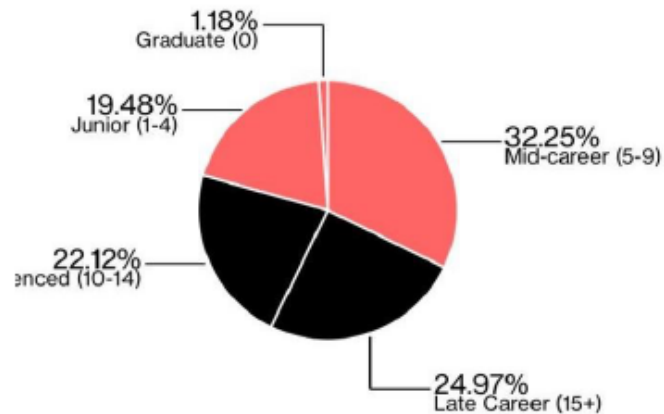
Quelle: Sunchartist, Dow Jones Global Weekly

Erfahrung ist anders.....

Seit dem Jahr 2009 befinden sich die Aktienmärkte in einem grundsätzlichen Aufwärtstrend. Mehr als 50% aller Portfolio Manager haben weniger als 9 Jahre Erfahrung. Mit anderen Worten kennen diese nur den Bullenmarkt. Der nächste Bärenmarkt wird aus unserer Sicht schneller und heftiger sein als die vorherigen. Nur ein erfahrener Kapitän dürfte in der Lage sein, das Schiff sicher in den nächsten Hafen zu navigieren.

Unser Team weist im Durchschnitt über 20 Jahre Erfahrung auf. Wir vereinen Dynamik und zeitgemässes Portfolio Management mit jahrelanger Erfahrung.

Untested majority: More than half of fund managers have 9 years or experience or less



Quelle: The Economist

Billig ist anders.....

Dieser Chart sagt nichts darüber aus, ob die Märkte nicht noch weiter steigen können. Jedoch ist der Markt fundamental teuer und entsprechend anfällig für Enttäuschungen. Die Sektorrotationen und das Stock-Picking werden wieder wichtiger werden.



Quelle: The Felder Report

Zinsen, 10 jähriger US Treasury

Ja, die Zinswende ist passiert. Wobei erst in den USA. Jede Bank ist negativ auf Obligationen, zu recht? Ja für Obligationen in CHF und EUR, aber nein für jene in USD. Entgegen der Konsensmeinung dürften die Zinsen in den USA (und somit weltweit) nur noch wenig Potential nach oben haben. Ebenfalls ist der Markt zurzeit sehr einseitig «short» in US Treasury Futures positioniert – wer will noch verkaufen, wenn dies die Mehrheit schon tat? Wir wären nicht erstaunt, bald eine temporäre Gegenbewegung bei den Zinsen/Renditen (nach unten) zu sehen und bauen situativ Obligationen mit Verfallrenditen von mindestens 2% p.a. auf



Source: Stockcharts.com

Quelle: Raymond James

Last but not least - our smile of the month

Prehistoric googling



Ihr Kontakt zu uns



Daniel Gschwend
Partner

Portfolio- und Relationship Manager für Familien, Privatpersonen und institutionelle Kunden mit 20 Jahren Erfahrung. Seit vielen Jahren verwaltet Daniel Gschwend Vermögen für Privatpersonen sowie institutionelle Kunden. Sein Fokus liegt im Erzielen eines absoluten Ertrages über den ganzen Börsenzyklus hinweg.

Tel. +41 52 620 00 41
daniel.gschwend@forclients.ch



Norbert Gschwend
Partner

Norbert Gschwend blickt auf eine über 37 jährige Berufserfahrung als Kundenberater und Vermögensverwalter bei verschiedenen Gross- und Privatbanken, zuletzt als Direktor bei der Notenstein La Roche Privatbank AG, zurück. Norbert Gschwend verbindet grosse Erfahrung und traditionelles Private Banking. Ihm vertrauen ganze Familien seit vielen Jahren.

Tel. +41 52 620 00 40
norbert.gschwend@forclients.ch

Disclaimer

Diese Präsentation dient ausschließlich Informationszwecken.

Diese Präsentation wurde mit grösstmöglicher Sorgfalt zusammengestellt, trotzdem kann forClients Partner AG keine Zusicherung oder Garantie (einschliesslich Haftung gegenüber Dritten) hinsichtlich Genauigkeit oder Vollständigkeit geben. forClients Partner AG schliesst jegliche Haftung für Schäden aus, die direkt oder indirekt aus oder bei Verwendung dieser Präsentation entstehen konnten. Unter keinen Umständen haftet die forClients Partner AG für irgendwelche Verluste oder direkte, indirekte, zufällige, spezielle oder nachfolgende Schäden aufgrund dieser Informationen. Ausserdem behält sich forClients Partner AG das Recht vor, ohne vorherige Ankündigung Änderungen oder Ergänzungen der bereitgestellten Informationen vorzunehmen. Bevor Sie irgendwelche Transaktionen aufgrund dieser Präsentation vornehmen, kontaktieren Sie Ihren Berater bezüglich Risikoauflärung, steuerlicher Implikationen und Produkteigenschaften. Anlagen in den in dieser Publikation erwähnten Anlagekategorien sind unter Umständen nicht für alle Empfänger geeignet. Diese Publikation ist ohne Rücksicht auf die Ziele, die Finanzlage oder die Bedürfnisse eines bestimmten Anlegers erstellt worden. Bevor ein Anleger ein Geschäft abschliesst, sollte er prüfen, ob sich das betreffende Geschäft angesichts seiner persönlichen Umstände und Ziele für ihn eignet. Die Leser sollten nur nach gründlicher Lektüre des relevanten Produktmerkblatts, der Zeichnungsvereinbarung, des Informationsprospekts, des Verkaufsprospekts oder anderer Angebotsdokumente im Zusammenhang mit der Wertschriftenemission oder anderen Finanzinstrumenten Investitions-, Handels- oder sonstige Entscheidungen treffen. USA: weder der vorliegende Bericht noch Kopien davon dürfen in die USA versandt, dorthin mitgenommen oder verteilt oder an US-Personen abgegeben werden.

forClients Partner AG schliesst jegliche Haftung aufgrund dieser Publikation aus.

Information contained in this publication is obtained from sources believed to be reliable, but its accuracy cannot be guaranteed. The information contained in this publication is not intended to constitute individual investment advice and is not designed to meet your personal financial situation. The opinions expressed in this publication are those of the publisher and are subject to change without notice. The information in this publication may become outdated and there is no obligation to update any such information.