

Ein **Gemeinschafts-Spezial** von **FOCUS-MONEY** und

K2 Markenkommunikation

auvesta
EDELMETALLE AG

Dr. Peters
GRUPPE

GOLDEN GATES
EDELMETALLE

Goldkontor
Hamburg GmbH

NOBLE METAL FACTORY
IHR VERMÖGEN BRAUCHT SICHERHEIT

pro aurum
Edelmetalle, Münzen, Barren.

TSO THE SIMPSON ORGANIZATION



In Zeiten ohne Zinsen bleiben nur noch

SACHSWERTE

Substanzstarke Investments wie Gold und Immobilien –
die ultimative Lösung für Erhalt und Steigerung Ihres Vermögens



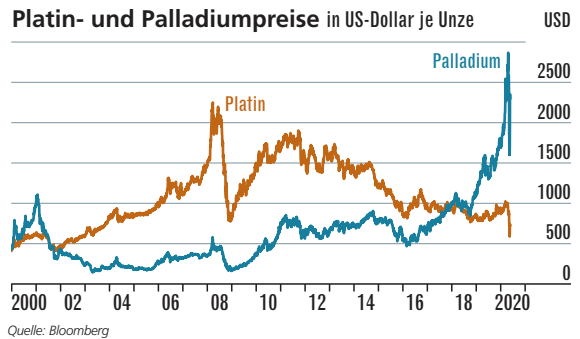
Exoten – Platin, Palladium

Das Edelmetall der vergangenen Jahre war eindeutig Palladium. Als Katalysatormetall in Katalysatoren, die Benzinmotoren nachgeschaltet sind, war Palladium stärker gefragt als Platin, das hauptsächlich bei Dieselmotoren zum Einsatz kommt. Für Platin spricht langfristig jedoch, dass es als Katalysator in Brennstoffzellen Verwendung findet.

Kleiner Markt. Als Beimischung zu einer Edelmetallkomponente im Gesamtportfolio scheinen daher beide Weißmetalle gut geeignet. Zu beachten ist jedoch, dass die Produktauswahl vergleichsweise gering ist. Zudem gibt es teils hohe Aufgelde auf den Tagesbörsenpreis des physischen Metalls. Aktuell werden die aktuellen Preise für Platin- und Palladium-Produkte meist nur auf Anfrage genannt. Es besteht auch eine Anlagemöglichkeit über Exchange Traded Commodities (ETCs) wie bei Gold und Silber. Doch diese Produkte unterliegen der normalen Besteuerung. Somit sind Gewinne nicht nach einem Jahr Haltefrist wie bei physischem Edelmetall steuerfrei.

Platin- und Palladiumpreise

Die Nachfrage aus der Automobilindustrie gab dem Palladiumpreis starke Aufwärtsschübe. In der Regel war Platin historisch das teurere Edelmetall. Doch dies änderte sich zuletzt. Die Angebot-Nachfrage-Situation spricht weiter mehr für Palladium.



www.noble-metal-factory.de info@noble-metal-factory.de +49 (0) 357 52 - 94 95 10



NOBLE METAL FACTORY
IHR VERMÖGEN BRAUCHT SICHERHEIT

*„Warte nicht, um Edelmetalle zu kaufen,
kaufe Edelmetalle und dann warte!“*

Ronny Wagner
Eigentümer und Gründer der NMF OHG

Was wir machen?

Die Noble Metal Factory OHG bietet die vier klassischen Edelmetalle Gold, Silber, Platin und Palladium in verschiedenen Stückelungen als Sparplan, Einmalanlage oder Tafelgeschäft an.

Unsere Anlageprodukte bieten Ihnen ein breites Spektrum an Möglichkeiten, einfach und unkompliziert, in den Edelmetallmarkt einzusteigen. Das Edelmetalldepot der NMF OHG ist vererbbar, übertragbar, wandelbar und bietet somit Flexibilität auf höchstem Niveau.

GOLD
PALLADIUM
LDGOLD
PALLADIUM
PALLADIUM
D GOLD
PLATIN
PLA
SILBER
PLATIN
GO
SILBER



Die Gold-Experten in der Diskussion (v.l.n.r.):

- Herbert Behr (Golden Gates),**
- Ronny Wagner (Noble Metal Factory),**
- Dr. Franz Hölzl (Auvesta),**
- Mirko Schmidt (pro aurum)**

Sicheres Zahlungsmittel

Warum Gold krisenfest ist und bei der Diversifikation eine wichtige Rolle einnimmt – die Experten des FOCUS-MONEY-Roundtable stehen Rede und Antwort

FOCUS-MONEY: Der Goldpreis knackte jüngst wieder die Marke von 1700 US-Dollar. Wie fühlt sich das an?

Ronny Wagner: Nicht anders als sonst. Der Goldpreis ist dafür bekannt, dass er zukünftige Entwicklungen vorwegnimmt. Das Coronavirus lenkt derzeit medial von den Problemen im Geldsystem ab. In diesem Zusammenhang bin ich gespannt, ob Gold die in den Veröffentlichungen avisierten Kursziele in Zukunft tatsächlich erreicht. Es bleibt also spannend.

MONEY: Würde man sich beim Gold eine langsamere und dafür stetigere Preisentwicklung wünschen?

Mirko Schmidt: Wie 2008 ist auch in der jetzigen Krise Cash King. Es gab viele gehebelte Positionen, insbesondere in den Aktienmärkten, die in Zeiten großer Unsicherheit und Kursveränderungen aufgelöst werden mussten. Um die sogenannten Margin Calls zu erhöhen, wurden auch Edelmetallpositionen verkauft. Gold hat aber weit weniger verloren als die Aktienmärkte. Ich möchte klar sagen, dass es kein verändertes Anlegerverhalten gegenüber physischem Gold gibt. Im Gegenteil: Die Nachfrage ist so hoch wie nie.

Franz Hölzl: Die Kurse werden weniger von den Privatleuten als von den Großkunden und Zentralbanken gemacht. Die Privatkunden stellen einen zu geringen Anteil im Markt dar, als dass sie den Preis nachhaltig beeinflussen könnten. Wir haben aber gesehen, dass einige Kunden mit größeren Positionen einen Teil aufgelöst und Gewinne mitgenommen haben. Hingegen kaufen die Kunden, die langfristig ihren Bestand mit kleineren Beträgen aufstocken, nach wie vor. Denen ist der Kurs

völlig egal. Aber klar, für Privatkunden ist ein lang anhaltender, moderater Preisanstieg psychologisch besser.

MONEY: Macht es sich bemerkbar, dass der zwischenzeitliche Goldpreisanstieg ein höheres Interesse bei den Menschen weckt?

„Der Goldpreis ist dafür bekannt, dass er zukünftige Entwicklungen vorwegnimmt.“

Es bleibt also spannend.“

**RONNY WAGNER,
NOBLE METAL FACTORY**

Herbert Behr: Natürlich spielt der Preis eine Rolle. Das liegt daran, dass es derzeit einen regelrecht medialen Hype um Gold gibt. Die Folge ist, dass gekauft wird. Steht Gold nicht in den Medien, wird nicht gekauft. Im Sinne der Ratensparer wünsche ich mir keine größeren Preissprünge. Ein moderater Anstieg, wie wir ihn in den vergangenen Jahren hatten, ist immer besser.

MONEY: Ende vergangenen Jahres wurde viel über die neue Geldwäscheschwelle geschrieben, die zum Jahresende von 10000 auf 2000 Euro gesenkt wurde. Kam es für die Kunden zu Wartezeiten?

Behr: Im November und Dezember zeichneten wir sowohl bei den Ratensparern wie auch bei den Käufern im Laden einen deutlichen Kundenzuwachs. Im Januar hat sich das fortgesetzt. Der Preis von 1600, 1700 oder 1800 Dollar war für die Goldkäufer dabei vollkommen irrelevant. Derjenige, der Gold aus dem Sicherheitsgedanken heraus kaufen will, der kauft auch bei 1800 Dollar.

Schmidt: Wir hatten im vergangenen Dezember ebenfalls einen regelrechten Kundenansturm, der von der Absenkung der Geldwäscheschwelle getrieben war. In der Spitze hatten wir Wartezeiten von zwei bis drei Stunden. In dieser Phase hatten wir viele Neukunden, die nicht richtig über den Sachverhalt informiert waren.



Viele haben die Diskussion über die Schwellenänderung mit einem Investitionsverbot über 2000 Euro gleichgesetzt. Deshalb dauerten viele Kundengespräche länger, da wir erst informieren mussten.

MONEY: Wenn wir uns nun die derzeitige Lage mit Minuszinsen, Corona und dem Börsencrash anschauen – haben wir nicht das perfekte Umfeld für Gold?

Wagner: Auf Gold lässt sich vertrauen, ganz egal, wie sich die gesellschaftlichen und politischen Entwicklungen darstellen. Natürlich sind die Menschen verunsichert, und das nicht erst seit heute. Die Notenbanken haben sehr viel Pulver verschossen, um gegenzusteuern, und viele Möglichkeiten haben sie jetzt nicht mehr.

Schmidt: Ich bin mir sicher, dass Gold mittelfristig zu den Krisengewinnern gehören wird. Die Staaten und die Notenbanken sind wie 2008 im Alarmmodus. Es werden Milliarden-Schutzschirme gespannt und die US-Notenbank Fed hat kürzlich die Zinsen bis auf fast null gesenkt. Die EZB hat ein zusätzliches Anleihenkaufprogramm angekündigt. Die negativen Zinsen bleiben uns erhalten und die Staatsverschuldung wird drastisch steigen. Vor dem Hintergrund wird Gold als Stabilitätsanker erkannt.

Hözl: Die derzeitige Geldpolitik führt zu Vermögensverschiebungen in der Bevölkerung. Wer Sparbücher, Schuldverschreibungen und Ähnliches hat, dessen Geld wird entwertet. Hingegen verzeichnen diejenigen eine enorme Wertentwicklung, die in Sach- oder Substanzwerte investiert haben. Zum aktuellen Goldpreis kann ich sagen, dass er natürlich noch höher stehen könnte. Derzeit sehen wir bei Edelmetallen auch Gewinnmitnahmen, um in Aktien umzuschichten. Wenn die Börsenkurse dann wieder steigen, werden dort Gewinne realisiert und wieder in Gold umgeschichtet. Etwas Bes-

seres kann uns Goldhändlern eigentlich nicht passieren. **MONEY:** Untergangspropheten waren vor Corona in die Kritik geraten. Übertreiben diese aus Ihrer Sicht?

Wagner: Kritik heißt nicht, dass sie falsch liegen. In keinem ökonomischen Lehrbuch ist nachzulesen, wie mit einer Nullzinsphase umzugehen ist und wie wir aus der Nummer wieder herauskommen. Wir steuern auf ein perfekt deflationäres Szenario an den Anlagemärkten zu. Während die Notenbanken in der Vergangenheit die

Zinsen gesenkt und den Markt geflutet haben, erscheint das nach den großen zusätzlichen Aktionen aller Zentralbanken künftig deutlich schwieriger.

Hözl: Irgendwann werden die Uhren ganz radikal wieder auf null gestellt werden, wie nach einem großen Krieg. Dazu braucht es aber eine entsprechende Leidensphase der Bevölkerung, weil das sonst eine Revolution auslöst. Bis es so weit ist, werden die politisch Handelnden alles unternehmen, um das System am Laufen zu halten.

Behr: Unsere Aufgabe ist es, den Kunden zu sensibilisieren und ihn finanziell durch die Krise zu begleiten. Dazu betreiben wir täglich viel Aufklärungsarbeit. Gold sollte wie eine Immobilie

unbedingt zur persönlichen Sicherheit hinzuzählen. In Deutschland sind wir davon weit entfernt.

MONEY: Da sind wir bereits im Dunstkreis des Themas Diversifikation. Selbst Skeptiker erkennen Gold mittlerweile als Sicherheitsinstrumentarium an. Vielleicht der wichtigste Grund, warum Anleger nicht auf Gold verzichten sollten?

Schmidt: Da gibt es zwei Gründe. Erstens ist Gold in Krisenzeiten ein sicherer Hafen. Zweitens ist das Produkt einfach zu verstehen. Der Goldpreis ist transparent und nachvollziehbar, zumal ich mit überschaubaren Beträgen – im Vergleich zu beispielsweise Immobilien – in- ▶

„Die derzeitige Geldpolitik führt zu Vermögensverschiebungen. Wer Sparbücher und Ähnliches hat, dessen Geld wird entwertet.“

FRANZ HÖZL,
AUVESTA

vestieren und das Produkt wieder liquidieren kann. Diese Klarheit schätzen viele unserer Kunden.

Wagner: Keine Frage, Gold hat einen Diversifikationseffekt im Portfolio. Wir haben über unsere Vermögensclubs bundesweit ein Netz aufgebaut, in dem wir über Kundenveranstaltungen versuchen, dieses Thema stärker ins Bewusstsein zu bringen. Da spielt die Sicherungsfunktion von Gold eine wichtige Rolle. Physisches Gold zu kaufen, ist zu jedem Zeitpunkt richtig. Es gibt nur eine sehr begrenzte Menge. Und die Versicherungsfunktion von Gold ist elementar.

MONEY: Wie hoch sollte denn die Goldquote bei der Diversifikation sein? Häufig werden fünf bis zehn Prozent genannt. Stimmen Sie zu?

Behr: Das kommt individuell auf den Kunden und seine Lebenssituation an. Hat er gar keine Immobilien, weil sie ihm zu teuer sind, dann sollte er mehr in Edelmetalle investieren. Besitzt er bereits Aktien und Immobilien, dann raten wir zu einer Quote von 20 Prozent im Portfolio.

Schmidt: Wir haben eine Orientierung für Anleger entwickelt. Die Grundstruktur dafür ist die Aufteilung des Vermögens in verschiedene Vermögensklassen, ausgehend vom Gesamtvermögen. Dabei empfehlen wir sicherheitsorientierten Anlegern, zwischen fünf und 25 Prozent des Gesamtvermögens in Gold zu investieren. Chancenorientierten Anlegern empfehlen wir, außer in Gold auch in Silber zu investieren. Der Anlagehorizont bei physischen Edelmetallen sollte jedoch grundsätzlich langfristig, also mindestens fünf Jahre, sein.

MONEY: Hat Gold schon vor dem schwarzen Schwan Corona-Krise, den niemand vorhersehen konnte, eine Krise dieses Ausmaßes vorweggenommen?

Wagner: Die Corona-Krise ist kein schwarzer Schwan. Wer das Buch von Nassim Taleb gelesen hat, weiß, dass die Corona-Krise ein weißer Schwan ist: etwas, das schließlich mit großer Sicherheit irgendwann einmal geschehen würde. Gold hat die schweren Verwerfungen im System bereits vorher antizipiert. Ein Indiz war, dass wir bereits in über 70 Währungen Höchstkurse beim Goldpreis zu verzeichnen hatten. Die Leute suchten händeringend nach Sicherheiten, weil die Lunte brannte. Anders kann ich mir die Anstiege nicht erklären.

Schmidt: Wobei die letzten Anstiege nicht von Panik getrieben waren. Deutschlandweit sind zum Beispiel gerade mal 13 Prozent der Anleger in Gold investiert. Wir sind also weit davon entfernt, dass bei vielen Gold ein fester Bestandteil im Depot ist.

MONEY: Apropos Anteil der Goldanleger in Deutschland: Laut Erhebungen des World Gold Council sind wir in der Bundesrepublik im internationalen Vergleich besonders goldaffin. Ist es da nicht überraschend,

dass es in Deutschland dennoch so wenig Goldbesitzer geben soll?

Hölzl: Hier trägt die Statistik des WGC: Die Pro-Kopf-Menge Gold ist ungleich verteilt. Jene, die Gold haben, haben meist mehr, als statistisch auf einen Kopf kommt – und zu viele haben noch kein Gold. Unser Vertrieb zeigt Wege auf, damit sich auch Schichten mit weniger Einkommen Gold leisten können. Genau das zählt zu unseren maßgeblichen Aufgaben. Wir arbeiten also daran, weiten Bevölkerungskreisen den Zugang zu Gold zu eröffnen.

MONEY: Bei Aktien versuchen sich viele private Anleger im Timing. Wie ist das beim Gold?

Behr: Der Goldsparplan ist in der Hinsicht Königsdisziplin. Wenn dort kontinuierlich investiert wird, habe ich im Gegensatz zur Einmalanlage den Cost-Average-Effekt. Daher ist es für jeden sinnvoll, etwas Ratierliches zu kaufen. Ist irgendwann doch mal Geld auf der hohen Kante, dann kann sich der Kunde kurzerhand noch 100 Gramm hinzukaufen. Ein langfristiger, regelmäßiger

Kauf von Gold ist immer von Vorteil.

Wagner: Timing braucht es immer beim Investment. Und genau das stört mich, weil Gold mit einem Investment gleichgesetzt wird. Das ist aus meiner Sicht völlig falsch. Physisches Gold hat zwei Funktionen: eine Versicherungsfunktion und eine Zahlungsmittelfunktion. Deswegen sagen wir in unseren Clubs, dass Gold nicht wie eine Aktie betrachtet werden darf. Bei Gold auf die Rendite zu schießen – wie bei einem Investment –, halte ich für den völlig falschen Ansatz.

MONEY: Wenn wir Gold als Zahlungsmittel betrachten, wie sieht die Entwicklung von Gold zu Währungen aus?

Hölzl: Das kommt auf die Betrachtungsweise an. Hat Gold Plus oder haben die Währungen Minus gemacht? Legen wir die Benchmark von Gold auf 100, dann haben alle Währungen im Vergleich zu Gold an Wert verloren.

Behr: Im Euro-Gold-Kaufkraftvergleich hat der Euro seit seiner Einführung rund 78 Prozent verloren. Das ist aber in der Bevölkerung nicht angekommen. Denn wenn jemand vor Jahren 10000 Euro auf sein Konto gelegt hat, dann sind die heute für ihn immer noch zahlenmäßig da. Die Frage ist aber, wie viel sind sie heute noch wert.

Wagner: Was uns heute fehlt, ist ein echter Wertmaßstab. Ein Beispiel: Kein Tischler würde seinen Meterstab jedes Jahr um zehn Zentimeter kürzen, um dann wieder Möbel herzustellen. Genau das machen wir aber mit dem Euro. Der Euro verliert jedes Jahr an Kaufkraft, und dann nehmen wir das als Wertmaßstab.

MONEY: Wenn wir einmal zu den Goldsparplänen kommen. Wie packt man einen Sparplan richtig an? Welchen Rat geben Sie?

„Für jeden ist es sinnvoll, etwas Ratierliches zu kaufen. Ein langfristiger, regelmäßiger Kauf von Gold ist immer von Vorteil.“

HERBERT BEHR,
GOLDEN GATES

Wagner: Ich rate den Kunden, bei Sparplänen in unterschiedliche Stückelungen zu investieren. Das kann jeweils auf Gramm-Basis sein oder auch die Unze Gold. Unter Berücksichtigung des Preises und der Auslieferung halte ich die Unze für die perfekte Stückelung.

MONEY: Wie verhält es sich mit den Gebühren beim Sparplan? Sind die Gebühren bei kleineren Gramm-Zahlen nicht unverhältnismäßig hoch?

Behr: Mit den Gebühren wird es erst dann problematisch, wenn der Kunde jeden Monat nur Gold in 1-Gramm-Barren kauft. Zwar hätte der Kunde Gold im Depot, aber die Performance ginge gegen null, weil die Aufschläge bei kleinen Barren die Rendite stark vermindern. Der Kunde muss von vornherein wissen, dass ein Goldsparplan mit Kosten verbunden ist, unabhängig davon, wie viel Gold er kauft. Da kommt es schon häufiger zu Diskussionen, weil sich die Kunden den Goldpreis anschauen und dabei vergessen, dass zum Beispiel Kosten für Lagerung, Verwaltung und Auslieferung hinzukommen.

Schmidt: Deshalb darf der Kunde auch nur zu einem seriösen Anbieter gehen, der ihm die Gebühren und Kosten offen aufzeigt und bei dem die Möglichkeit der Aufklärung besteht. Es steckt beim Sparplan eine gewisse Komplexität dahinter, und die braucht Erklärung.

MONEY: Wie schaut es bei der Edelmetalllagerung aus?

Wagner: Ich sage immer, vertrauen Sie niemandem, überzeugen Sie sich selbst. Deshalb fahren wir mit unseren Kunden zum Goldlagerer Loomis nach Frankfurt oder Zürich. Dort können sich Kunden vor Ort überzeugen. Wir wollen auf diese Weise transparent sein. Von den Kunden wird das Angebot gern angenommen.

Hölzl: Für den Kunden kommt es bei der Lagerung vor allem auf die Sicherheit an. Da ist es wichtig, dass nicht der Edelmetallhändler das Gold selbst verwahrt, sondern dass es bei großen, internationalen Wertlogistik-Unternehmen gelagert ist, die das Metall versichert und gesichert verwahren und darüber eine Bestätigung ausstellen. Unabhängige Kontrollen, die im Idealfall kurzfristig vom Kontrolleur anberaumt werden, sind ein weiterer Sicherheitsfaktor.

Schmidt: Wir haben neben unseren Privatkunden auch viele Banken als Kooperationspartner. Deswegen haben wir beim Einlagerungsprozess grundsätzlich sehr strenge Regeln und Auflagen definiert und agieren gemäß den Mindestanforderungen an das Risikomanagement des Kreditwesengesetzes. Daneben finden bei uns im Goldhaus mehrmals pro Jahr externe Prüfungen im Hochsicherheitsstresor statt. Sei es von Vertretern von Produzenten, Bankenverbänden oder auch unserer Wirtschaftsprüfer, die unsere Bilanz testieren.

MONEY: Nach Gold ist zunehmend auch Silber gefragt. Welche Erwartungen haben Sie an das Weißmetall?

Behr: Für die Zukunft wage ich die Prognose, dass Silber in der Wertentwicklung zulegt. Wenn der Kunde eine gewisse Zeit mit Gold unterwegs ist, dann ist das nächste Thema immer Silber. Hingegen sind Platin und Palladium bei den meisten weniger im Fokus.

Wagner: Wir haben alle vier Edelmetalle im Angebot, auch als Sparplan. Palladium ist in den vergangenen 20 Jahren eindeutig am besten gelaufen und die Story ist noch nicht zu Ende.

Hölzl: Wir geben dem Kunden die Möglichkeit an die Hand, dass er bei uns zwischen den einzelnen Metallen hin- und herschichten kann. Allerdings machen die Weißmetalle bei uns weniger als fünf Prozent des Umsatzes aus. Was aufgrund des Mehrwertsteuersatzes von 19 Prozent keinen Sinn macht, ist, sich Silber in Barrenform aushändigen zu lassen. Silber sollte man zollfrei lagern lassen.

MONEY: Woher kommt diese Zuversicht für Silber in der Zukunft?

Hölzl: Das hängt mit der Verwendung zusammen. Die Antwort lautet deshalb kurz und bündig: weil es industriell in der Zukunft in sämtlichen Bereichen sehr gefragt sein wird.

Behr: Bei Silber wird es in der Zukunft zu Engpässen in der Versorgung der Industrie kommen. Für Silber gibt es circa 43 000 Anwendungsmöglichkeiten und bei den meisten Technologien lässt es sich nicht durch ein anderes Metall ersetzen. Dies wird zu einem Silberpreisanstieg führen. Vor allem in der E-Mobilität und bei der Energiewende wird Silber gefragt sein. Das Metall, das Silber physikalisch am ehesten ersetzen könnte, wäre Gold. Und Gold ist wesentlich teurer.

MONEY: Ein Blick in die Zukunft: In den kommenden Jahren geht ein Großteil der Bevölkerung in Deutschland in Rente. Die Energiewende kommt voran und Corona beschleunigt nach allgemeiner Einschätzung die Deglobalisierung. Was bedeutet das für Edelmetalle?

Wagner: Die genannten Faktoren sind Argumente für die Edelmetalle. Die Demografie sehe ich als großes Thema, denn das spricht aus meiner Sicht gegen Aktienmarkt und Immobilien-Investments. Die Trends spielen uns in die Karten.

Behr: Wenn wir von Demografie, Technologien und Klimaschutz sprechen, dann reden wir auf der anderen Seite von immer weniger Arbeitnehmern, weil immer mehr automatisiert wird. Im Umkehrschluss braucht es dann mehr Maschinen, Roboter und Serverfarmen. Um dem gerecht zu werden, braucht es die genannten Edelmetalle. ■

„Wir haben beim Einlagerungsprozess sehr strenge Auflagen. Daneben finden bei uns pro Jahr mehrmals Prüfungen statt.“

MIRKO SCHMIDT
PRO AURUM