

# EDELMETALLSPARPLÄNE ALS PRODUKT IM PRIVATE BANKING - SINNVOLL ODER ÜBERFLÜSSIG?

von **Olaf Tscherny**

## Welches Edelmetallprodukt kauft der Private Banking Kunde hauptsächlich?

Gegenwärtig stehen Wertpapierprodukte wie Xetra-Gold oder EUWAX Gold sowie physische Edelmetalle in Barren-/Münzform im Käuferfokus. Beide Produktgruppen verkörpern eigene Käufercharaktere. Der eine möchte lediglich die Assetklasse Edelmetalle/Rohstoffe in seiner Assetallokation abgedeckt haben und am steigenden Goldpreis partizipieren. Die Möglichkeit einer physischen Auslieferung spielt eine Nebenrolle. Man kann, muss aber nicht. Ferner hat man keine Lagerungskosten und das Wertpapier ist schnell an der Börse handelbar.

Der andere präferiert die haptische, also physische Variante. Sein Ansatz ist „Gold ist gleich Geld“, also eine Anlage in einer Parallelwährung zum Euro als Versicherung gegen Inflation und/oder Absicherung gegenüber einem Börsenkollaps bzw. Assetklassenbeben. Die Nullzins-/Minuszinspolitik der EZB unterstützt seine Entscheidung. Eigentlich ist für jeden Anleger etwas dabei. Ist dann ein Edelmetallsparplan als weitere Produktlösung im Private Banking überhaupt nötig und sinnvoll? Beginnen wir mal mit einer Gesamtbetrachtung ...

## Die Welt der Edelmetallsparpläne in Deutschland

Mittlerweile gibt es in Deutschland über 40 Sparplananbieter mit unterschiedlichen Varianten. Der Großteil der Anbieter kommt aus der privatwirtschaftlichen Edelmetallbranche. Aber Achtung, lieber Leser, Edelmetallsparplan ist nicht gleich Edelmetallsparplan. Man muss hier sehr genau hinschauen, denn die Sparplanvarianten unterscheiden sich massiv.

Es gibt Varianten mit Goldpreis-Partizipation, in Kombination mit Sachdarlehen, Erwerb von Bruchteileigentum (Sachbezug), mit unveräußerlichem Eigentum, Erwerb von Forderungen, Ansparen auf ganze Barren/Münzen, Kauf von Kleinstbarren bis hin zum Tresorgold. Bei der Variante Forderungserwerb ist zu beachten, dass die Produkte unter MiFID II, mit all seinem Beratungs- und Dokumentationsaufwand inklusive der Aushändigung des Produktinformationsblattes (PRIB), fallen. Vorteile für den Berater bringt nur ein Produkt mit sofortigem Sachwertbezug (Erwerb von Bruchteileigentum). Dieses ist NICHT MiFID II und WpHG relevant. Auch die Edelmetallauswahl ist unterschiedlich.

Der Großteil bietet nur eine Goldinvestition. In der S-Finanzgruppe gibt es ein Produkt, in dem der Anleger in alle 4 Edelmetalle (Gold, Silber, Platin und Palladium) investieren kann. Bei den drei Weißmetallen sogar mehrwertsteuerfrei, da die Barren in einem Zollfreilager gelagert werden. Nur bei physischer Auslieferung fällt die Mehrwertsteuer an. Bei Verkauf nicht.

Aber auch in der Kostenstruktur gibt es erhebliche Unterschiede. Neben dem klassischen An- und Verkaufspreis sowie Lagerung werden zusätzlich auch Performance Fee, Management Fee oder auch eine Einrichtungsgebühr dem Investor in Rechnung gestellt. Manche Sparpläne haben Mindestlaufzeiten oder auch Kündigungsfristen. Trotz der Vielfalt mit seinen negativen Komponenten boomt dieser Markt seit Jahren. Vor allem Kleinanleger nutzen dieses Produkt. Und der vermögende Kunde?

## Edelmetallsparpläne im Private Banking - eine sinnvolle Produktergänzung oder überflüssig?

Eigentlich sind Sparpläne für Kleinanleger prädestiniert, aber unter bestimmten Umständen und Voraussetzungen ist ein Sparplan auch für vermögende Kunden interessant. Der Hauptvorteil heißt Flexibilität und Komfort. Weitere Vorteile sind der Cost-Average-Effekt und die Verwahrkosten. Nachteilig können die Kosten sein.

Flexibilität und Komfort beim Ansparen: Der Anleger kann in regelmäßigen Sparraten und mit Einmalzahlungen in Edelmetalle investieren. Auch eine Kombination ist möglich. Die erworbenen Losgrößen werden als Gesamtbestand im Depot in Gramm geführt.

Flexibilität und Komfort bei Verfügung: Der Anleger hat mehrere Möglichkeiten, über seinen angesparten Edelmetallbestand zu verfügen. Teil- und Gesamtverkauf, Teil- oder Gesamtauslieferung sowie Nutzung eines Auszahlungsplans. Alle Verwertungsmöglichkeiten sind flexibel miteinander kombinierbar. Besitzt ein Private Banking Kunde nur 500g oder 1kg Goldbarren und er benötigt lediglich 10.000 Euro, müsste er einen höherwertigen Barren verkaufen. Beim Sparplan ist dies bedarfsgerecht möglich. Ca. 244 Gramm für 10.000 Euro (Goldkurs vom 1. August 2019). Kein Problem.

Auch eine Teil- oder Gesamtauslieferung, u. a. mit Direktversand zum Kunden nach Hause, ist möglich. Bei einer Auslieferung muss sich am Barrengewicht orientiert werden. Gewichtsspitzen

werden monetär ausgeglichen. Dies kann schon innerhalb von wenigen Tagen erfolgen. Im Vergleich zu Xetra-Gold und EUWAX Gold erfolgt die Auslieferung deutlich schneller und kostengünstiger. Außerdem liefert Xetra-Gold nur Barren von Umicore. Bei EUWAX Gold I (Heraeus) und EUWAX Gold II (Hafner) ist ebenfalls nur ein Barrenlieferant hinterlegt. Bei starker Goldnachfrage kann es in bestimmten Gewichtsklassen zu Produktionsengpässen kommen, die zu erheblichen Lieferverzögerungen führen.

Verwahrung: Die Schließfächer sind bis zu einem Maximalbetrag versichert. Steigt der Einlagerungswert, muss zusätzlich eine Schließfachversicherung abgeschlossen werden. Teilweise gibt es bei Sparkassen nur noch große / sehr große freie Schließfächer. Diese sind kostenintensiver als kleinere. Ein Sparplan kann diesen Kostenpunkt entzerren. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Verwahrung von Silber in physischer Form. Durch die im Vergleich zu den anderen Edelmetallen geringere Wertdichte kommen hier schnell große Gewichtsvolumina zustande. Zum Beispiel entsprechen 100.000 Euro in Silber ca. 185 kg. Bei dieser Menge ist die sichere Lagerung für eine Privatperson nur schwer darstellbar. Mit dem Edelmetalldépot kein Problem.

Cost Average- Effekt: Auf eine detaillierte Beschreibung wird verzichtet, da die Wirkungsweise bekannt sein sollte. Der Effekt kann aber bei Großinvestoren genutzt werden, die einen höheren Betrag in Edelmetalle investieren möchten, sich aber über den besten Kaufzeitpunkt unklar sind. Hier kann die Investition mittels Sparplan auf mehrere Monate gestreckt werden, um einen geglätteten Einstandskurs zu realisieren.

Kosten bei Kauf/Verkauf und Provision: Hier ist ein genaues Hinschauen und Analysieren des Produktes wichtig. Beginnen wir mit den physischen Edelmetallen. Wie setzt sich der Preis für Barren bzw. Münzen zusammen? Neben dem Materialpreis kommen Produktionskosten, Logistik und Handelsmargen/Provisionen hinzu. Schaut man sich die Geld-Briefspanne an, nimmt diese bei größer werdender Gewichtseinheit ab. Der Anleger erhält bei kleiner Gewichtseinheit prozentual deutlich weniger Gold, als bei einer hohen Gewichtseinheit. Deshalb ist ein Sparplan bis 200 Euro Sparrate gegenüber einer direkten physischen Investition deutlich attraktiver. Ab einer Einmalinvestition von 100 Gramm kann der Sparplan teurer sein. Hier besteht aber die Möglichkeit, mit einer reduzierten Vertriebsprovision die Kosten zu entzerren.

Bei den 3 Weißmetallen (Silber, Platin und Palladium) sind die Kaufkurse am Schalter deutlich höher, da die Mehrwertsteuer von 19% noch hinzukommt. Eine Lagerung in einem Zollfreilager ist somit vorzuziehen. Der Verkauf ist mehrwertsteuerfrei. Lediglich bei einer Auslieferung wird die Mehrwertsteuer nachträglich erhoben.

Goldprodukt	Produktionskosten **	Ankaufpreis*	Verkaufspreis*	Geld/Briefspanne in %	Vergleich
1 Gramm	6,00 €	36,80 €	51,20 €	39,00%	Kleinanlegervergleich Sparplan
5 Gramm	6,50 €	197,30 €	221,60 €	12,30%	Kleinanlegervergleich Sparplan
50 Gramm	8,00 €	2.015,00 €	2.107,00 €	4,60%	Kleinanlegervergleich Einmalzahlung
100 Gramm	9,25 €	4.035,00 €	4.193,00 €	3,90%	Kleinanlegervergleich Einmalzahlung
250 Gramm	12,00 €	10.095,00 €	10.444,00 €	3,50%	Private Banking Vergleich
500 Gramm	14,00 €	20.204,00 €	20.855,00 €	3,20%	Private Banking Vergleich
1kg Gramm	17,00 €	40.446,00 €	41.640,00 €	2,95%	Private Banking Vergleich

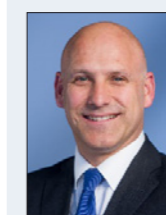
\*Edelmetallpreise vom 1. August 2019 inkl 1% Vertriebsprovision/vermittelndes Geschäft  
\*\*Durchschnitt bekannter Hersteller

## Fazit

Edelmetallsparpläne machen auch im Private Banking Sinn. Flexibilität kostet Geld. Flexibilität wird vom Anleger aber häufig erwünscht, weil man nicht weiß, was die Zukunft bringt. Flexibilität in einem Anlageprodukt ist somit unabdingbar. Wie in jeder Branche. Ein Bankkredit wird auch teuer, wenn viele Sondertilgungsmöglichkeiten inkludiert werden.

Mehr auf [www.edelmetall-ansparen.de](http://www.edelmetall-ansparen.de).

## OLAF TSCHERNY



Eine über 30-jährige Berufserfahrung in den Bereichen Investment Banking, Treasury, Asset Management sowie Vermögensverwaltung prägen die fachliche Expertise in unterschiedlichen Assetklassen von Herrn Olaf Tscherny. Er war in seiner beruflichen Laufbahn für namenhafte Banken (national sowie international), Privatbankiers sowie Vermögensverwalter tätig. Seit 2011 verantwortet er für die BayernLB die Vertriebsaktivitäten für Sorten und physische Edelmetalle für den Norden Deutschlands.

[www.bayernlb.de](http://www.bayernlb.de)