

**Newsletter Financial Consultant (NFC)**  
**- Fundiertes Wissen und aktuelle Informationen „rund um die Finanzplanung“**  
**für Teilnehmer und Absolventen des Fachseminars Financial Consultant**

Die Tätigkeit des Financial Consultant ist nicht nur seit der Corona-Pandemie im **ständigen** Wandel. Als Finanzplaner müssen Sie die permanenten Gesetzesänderungen, makroökonomischen Entwicklungen und nicht zuletzt die politischen Entscheidungen des deutschen Gesetzgebers (beispielsweise zum Klimawandel) selektiv verarbeiten und die daraus ziehenden Schlüsse gewinnbringend im Kundengespräch einsetzen. Daneben benötigen Sie sichere und aktuelle **Fachinformationen**, um Ihr **persönliches Wissen** zu **aktualisieren** und zu **vertiefen**.

Der von der Sparkassenakademie Niedersachsen in Hannover herausgegebene Newsletter Financial Consultant (NFC) wertet alle drei Monate die **aktuellen Entwicklungen und Trends rund um die Finanzplanung** aus. Die Autoren ordnen die neuen Herausforderungen und Chancen ein, kommentieren und zeigen mögliche Konsequenzen sowie praxisbezogene Handlungsempfehlungen für **die ganzheitliche Beratung** auf. Nutzen Sie die neuen Fachbeiträge für qualifizierte Beratungs- und Präsentationsgespräche. Wir wünschen Ihnen viele praktische Denkanstöße und zielführende Ideen beim Lesen der neuen Ausgabe. Der nächste Newsletter Financial Consultant soll Ende August erscheinen. Bis dahin wünschen wir Ihnen eine gute Zeit.

*L. Macke*

*K.-D. Drewes*

*D. Pastor*

Lothar Macke  
[lothar.macke@svn.de](mailto:lothar.macke@svn.de)

Klaus-Dieter Drewes  
[klaus-dieter.drewes@svn.de](mailto:klaus-dieter.drewes@svn.de)

Dominik Pastor  
[dominik.pastor@svn.de](mailto:dominik.pastor@svn.de)

Tel. 0511-3603-547

Tel. 0511-3603-549

0511-3603-511

## Themengebiet 2: Geld- und Vermögensmanagement

### 2/1: Covid-19 und die physische Goldnachfrage

#### - Rückblick und Fazit

(Stand: 25.5.2020 / Autor: Olaf Tscherny, Bayerische Landesbank, Abteilungsdirektor Vertrieb Sorten & Edelmetalle (Norddeutschland))

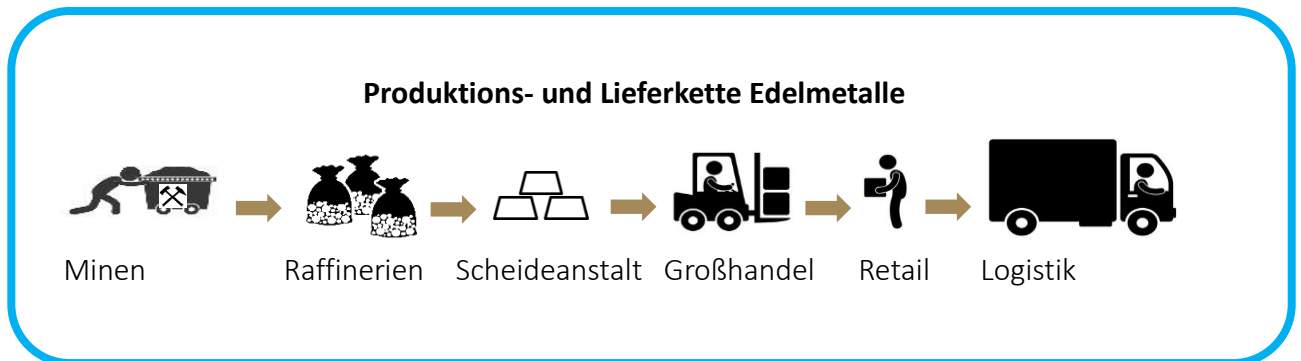
#### Rückblick

**Mit Beginn der Covid-19-Pandemie** Ende Februar / Anfang März diesen Jahres und den damit verbundenen massiven Kursverlusten in fast allen Assetklassen weltweit, **kamen auch die Preise der Edelmetalle stark unter Druck**. Marktteilnehmer sowie Privatkunden waren verwundert, da Edelmetalle mit Schwerpunkt **Gold ja als sicherer Hafen** gelten. Was war der Hintergrund dieser Entwicklung?

Es zeigten sich **starke Parallelen zur Kursentwicklung in der Finanzkrise 2008** auf. Es wurde massiv „Papier-Gold“ verkauft, um die noch bestehenden Kursgewinne den Kursverlusten anderer Assetklassen entgegenzusteuern bzw. auszugleichen. Der **Preisdruck kam wie sehr oft über den Derivate- bzw. Papiergoldmarkt**. Als die Verkaufswelle der institutionellen Anleger abebbte, erholte sich der Goldpreis wieder und verzeichnete sogar eine neues **All-Time-High in Euro**. Doch wie verhielt sich der physische Edelmetallmarkt? Dieser hat ja seine eigenen Regeln!

Die **physische Nachfrage nach Edelmetallbarren und –münzen** explodierte förmlich. Man hatte zeitweise den Eindruck von Panikkäufen. Gekauft wurde alles, Hauptsache physisches Gold / Silber. Hier war der „sichere Hafen“ wieder gefragt. Neben dem Nachfragetsunami kam ein weiterer Sondereffekt hinzu. Die globalen Produktionsketten und die weltweite Logistik kamen ins Stocken sogar teilweise zum Erliegen. Der wirtschaftliche Shutdown in Kombination mit dem gesellschaftlichen Lockdown hatte somit zusätzlich gravierende Auswirkungen auf das

Produktangebot. Die Nachfrage stieg immens und das Angebot wurde immer knapper. Der Markt trocknete förmlich aus. Marktteilnehmer hatten nur noch ein sehr eingeschränktes Angebot bis hin zu keiner Ware mehr in den Größen schwerer als 1oz (rund 31,1 Gramm).



Die Aufgelder (Agios) der einzelnen noch lieferfähigen Edelmetallprodukte stiegen somit auf historisches Niveau. Teilweise bis zu 20% Aufgeld (!! ) zum aktuellen Goldfixing bei einem Krügerand zum Beispiel.

### Fazit

Seit Anfang Mai d. J. reduzieren sich die außergewöhnlich hohen Agios wieder Schritt für Schritt in Richtung Normalität. Nachlassende Barren- und Münznachfrage und wieder steigendes Produktangebot am physischen Edelmetallmarkt waren die Auslöser. Lediglich in den Weißmetallen kann es noch zu Produktengpässen kommen. Geschuldet ist dies dem Produktionsfokus der Scheideanstalten/Münzprägestalten nach dem Shutdown auf Goldprodukte. Aber dies wird nur temporär sein.

### Sonderrolle BayernLB

Die BayernLB, als größter Edelmetallanbieter in der S-Finanzgruppe und in Deutschland, konnte dort auch als einziger Anbieter die Nachfrage der Sparkassenkunden erfüllen und war stets in allen wichtigen Edelmetallprodukten lieferbar bis hin zu 1kg Goldbarren / 15kg Silberbarren. Ferner gab es für die Sparkassenkunden KEINE maximale Bestellobergrenze und es konnte jedes

Wunschvolumen bedient werden. Jederzeit! Warum ist das bei der BayernLB so? Dies hat mehrere Gründe:

1. Aufgrund unserer hohen Lagerkapazität / -volumen (über 400qm Wertelager) ist unser Lagerbestand „krisensicher und lieferfähig“.
2. Direkte weltweite Bezugsquellen ohne Zwischenhändler garantieren schnelles, effektives Handeln und einen hohen Lieferungsgrad. Diese direkten Kontakte sind „Gold wert“.
3. Das breite, tiefe Produktsortiment. Alleine von den neun größten Barrenherstellern weltweit, haben wir sieben in unserem Produktangebot und auf Lager. Flexibilität und eine hohe Lieferbarkeit sind somit gewährleistet.
4. Vorausschauendes Handeln. Unsere acht Edelmetallhändler beobachten Marktbewegungen sehr genau, analysieren Trends und regieren zeitnah. So wurden die Bestände bereits in der ersten Märzwoche deutlich erhöht.

Diese Kompetenz ist Grundlage für unsere Geschäftsbeziehung und Dienstleistungsphilosophie zu den über 170 Sparkassen im Edelmetallgeschäft. Frei nach dem Kunden-Motto: „Wer Ware hat, ist König“. Die Edelmetallkunden unserer Partnersparkassen waren und sind wahrlich Könige!