

Hintergrund

TITELSTORY

Gewußt wie: Silberinvestments in Barren & Münzen

Von Robert Hartmann*, pro aurum GmbH & Co. KG

1980 bildeten sich wahre Menschenschlangen vor Bankschaltern und Theken der An- und Verkäufer. Was war geschehen? Der Silberpreis war ins Uferlose gestiegen, und alle wollten davon profitieren. Panikartig trug man sein silbernes Interieur zum Markte. In dieser Euphorie glaubten die Gierigen an einen weiteren Anstieg des Silberpreises. Kreditinstitute wurden mit Kauforders für Silberbarren überhäuft, Barrenproduzenten waren hoffnungslos überfordert. Die Firma Degussa etwa konnte im Januar 1980 bestellte Ware vielfach erst nach Monaten ausliefern – da war der Spuk aber bereits vorüber.

Boom und Fall des Silbers

Dieses Hausse-Psychogramm erinnert an den Neuen Markt, dabei ging es „nur“ um Silber. Zu Beginn dieser Manie pendelte das weiße Metall 1977 zwischen 4 und 5 US-\$; seinen Höhepunkt fand es im Januar 1980 mit 53,25 US-\$ pro Feinunze. In der Spitze kostete Silber damit knapp 3.000 DM pro kg; eine Verdreizehnfachung! Im Terminmarkt setzte man die Einschlußpflicht für Silberkontrakte drastisch herauf – die Spekulation fand damit schmerzhaft ihr jähes Ende.

Heute hat die Silbernotierung rund 88 % ihres Höchstkurses eingebüßt. Dieses Trauma steckt noch in den Köpfen vieler Anleger. Als 1998 der Langfristinvestor Warren Buffett eine komplette Jahresproduktion (ca. 130 Mio. Unzen) erwarb, entfachte dies erneut die Spekulation. Die Notierung sprang kurzfristig auf 8 US-\$. Viele Investoren nutzten diesen Preisanstieg und

trennten sich von ihren alten Silberbeständen.

Solide Argumente sichern dem Silber eine glänzende Zukunft

Inflationsbereinigt ist Silber sehr preiswert und steht vermutlich erst am Anfang einer nachhaltigen Aufwärtsentwicklung. Im Gegensatz zur „monetären Ware“ Gold wird Silber bei den Notenbanken nicht im Bestand „gepflegt“. Seit über 15 Jahren wird mehr Silber nachgefragt als neu gefördert, und: Einige seiner überragenden Eigenschaften geben dem Silber neue industrielle Bedeutung. Das blieb Privatinvestoren nicht verborgen. Sie wollen von Anfang an an diesem Trend partizipieren. Neben Zertifikaten und Aktien von Silberminen-Unternehmen sind diese Anleger verstärkt an physischem Silber interessiert. Dies in dem Maße, wie das Vertrauen in die Politik und in soziale Sicherungssysteme schwindet. Mancherorts wird Silber sogar als Ersatzzahlungsmittel der Zukunft angesehen.

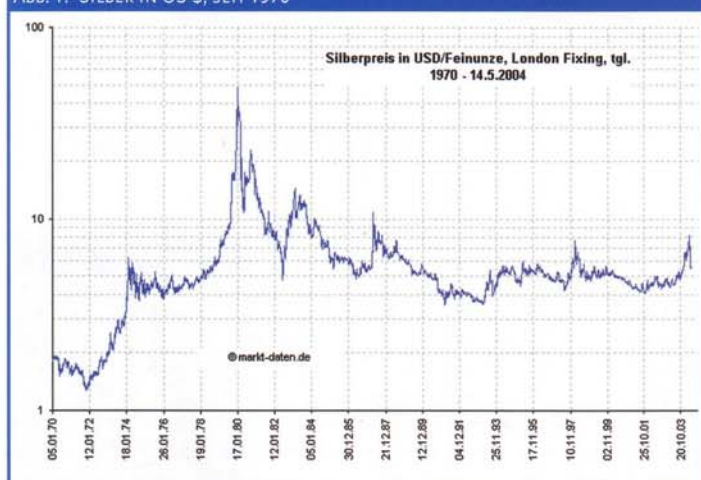


Robert Hartmann

Wie kommt der Anleger in Deutschland an Natur-Silber?

Durch das jahrzehntelange Siechtum des Silbermarktes mit schwindenden Umsätzen zogen und ziehen sich viele Banken aus dem Geschäft zurück. Das Geschäft mit physischem Edelmetall ist für viele Bankhäuser zu kostenintensiv, zudem ist die Werte-Logistik problematisch. Man stelle sich nur vor, ein Kunde kauft Silberbarren im Wert von 30.000 Euro. Dies bedeutet in der Praxis, daß 150 kg des weißen Metalls verpackt, versichert und zum Kunden befördert werden müssen. Viele Interessenten sehen sich auf der Internetseite des Auktionshauses Ebay um. Für kleinere Silbermengen mag das durchaus sinnvoll sein. Selten sind hier mehr als 10 kg

Abb. 1: SILBER IN US-\$, SEIT 1970



*) Robert Hartmann ist Geschäftsführer der Edelmetall-Handelsgesellschaft pro aurum GmbH & Co. KG in München.

Hintergrund

en bloc erhältlich. Immerhin sparen sich die Käufer die sonst fällige gesetzliche Mehrwertsteuer von derzeit 16 %. Für größere Orders ist dieses Medium jedoch nicht geeignet. Der Pferdefuß: Bei nahezu allen Logistikunternehmen ist der Versand der edlen Ware von Versicherungsleistungen ausgeschlossen. Als Anleger sollte Ihnen jedoch an einem Werttransport gelegen sein.

Welche Barrengrößen sind beim Kauf lukrativ?

Wegen des „noch“ niedrigen Preisniveaus kommen 1-kg- und 5-kg-Barren in Frage. Genau wie bei Goldbarren gilt: Je kleiner die Einheit, um so größer das Aufgeld auf den Metallwert. Die 15 Euro Herstellungskosten für einen 1-kg-Barren auf den aktuellen Silberpreis von rund 157 Euro schlagen mit knapp 10 % zu Buche. Mit der fälligen Mehrwertsteuer ergibt sich damit ein Aufgeld von mindestens 26 %. Der Silberpreis muß also erst einmal um mindestens 26 % steigen, um die Gewinnzone zu erreichen. Bei kleineren Gewichtseinheiten summiert sich dieses Agio rasch auf über 100 %. Barren mit weniger als 1 kg sind deswegen nicht als Investment zu empfehlen und werden auch kaum von den Barrenproduzenten angeboten.



biehen viele Händler die Ware noch zu „alten“ Konditionen an. Bei gängigen Silbermünzen sind nur 7 % Mehrwertsteuer fällig. Deswegen kaufen viele Privatanleger bevorzugt Münzen statt Barren. Das Rechenbeispiel zeigt, daß trotz des verminderten Steuersatzes Münzen in der Relation zu Barren teurer sind.

Beispiel

Annahme: Ein Silbermünzenpreis von 8,50 Euro plus 7 % Mehrwertsteuer. Bezogen auf eine Unze, also auf 31,1 Gramm, sind das 0,273 Euro pro Gramm oder 273,30 Euro pro kg. Einschließlich 7 % Mehrwertsteuer, ergibt dies einen Endpreis von brutto 292,43 Euro. Gängige 1-Unzen-Münzen wie Maple Leaf, Känguruh oder Panda sind also trotz der geringeren Mehrwertsteuer – bezogen auf das Kilogramm – um rund 46 Euro teurer als der direkte Erwerb eines Kilogrammbarrens.

Fazit

In Relation zum Gold hat Silber deutlich mehr an Wert verloren seit seinem Hoch von 1980. Daher ist zu erwarten, daß bei einer Renaissance der Sachwerte Silber ein wesentlich höheres Aufholpotential besitzt. Allerdings birgt die Marktenge bei einem Silber-Investment ein gewisses Risiko. Deswegen und aufgrund der fälligen Mehrwertsteuer ist Silber in einem Edelmetallportfolio mit einer Gewichtung von maximal 30 % zu empfehlen. Ein Engagement in physisches Silber sollte man langfristig eingehen. Dem kurzfristig orientierten Trader wären dagegen Zertifikate oder Optionen nahegelegt. Angesichts des hohen Aufpreises sind kleinere Gewichtseinheiten zu meiden und 1-kg- oder 5-kg-Barren vorzuziehen. Vergleichen Sie zuvor auch die Preise verschiedener Anbieter: Eine Preisdifferenz von mehreren hundert Euro bei einem Investment von 5.000 Euro ist keine Ausnahme.



In Plastikfolie eingeschweißte 1 kg-Silberbarren

Trugschlüsse beim „günstigen“ Kauf von Silbermünzen

In den vergangenen Monaten stieg die Nachfrage nach Kapitalanlagemünzen in Silber sprunghaft an. Die Vorräte an etwas günstigerer Sekundärware, also an Münzen, die nicht zum aktuellen Jahrgang zählen, sind im Handel drastisch geschwunden. Viele Marktteilnehmer und ehemalige Distributer nutzen diese Entwicklung, um sich gänzlich aus dem Handel mit Silbermünzen zurückzuziehen. So wird der Markt heute von wenigen Anbietern dominiert. Daher ist die Preistransparenz nicht so eindeutig wie bei den Silberbarren. Obwohl der Silberpreis nach dem Aprilhoch um gut 30 % nachgegeben hat,

