

Auf den südafrikanischen Krugerrand haben vermögende Privatleute seit jeher ein Auge geworfen. Die Goldmünze gilt als handfeste Anlage.

Barren und Hebel

- **Physisches Metall:** Anleger, die ihr Gold mitunter in Augenschein nehmen wollen, können zwischen Barren und Anlagemünzen wählen.
- **Zertifikate:** Diese Wertpapiere, die auf großes Interesse stoßen, werden von Banken ausgegeben, sind meist mit einer festen Laufzeit ausgestattet und entwickeln sich wie der Metallpreis.
- **Minenaktien:** Ihre Kurse entwickeln sich meist parallel zum Metallpreis. Aber bei Preissteigerungen steigt der Kurs dreifach, sinkt er bei fallenden Preisen entsprechend stark – so eine Daumenregel.
- **Optionsscheine:** Sie werden wie Zertifikate von Banken ausgegeben, haben eine feste Laufzeit und lassen auch Spekulationen auf fallende Preise zu. Aber hier ist der Hebeleffekt extrem. Im schlechtesten Fall verliert der Anleger sein ganzes Kapital. Risikoscheue Anleger sollten diese Papiere meiden.

Anleger finden Goldstücke wieder schick

Experten empfehlen Barren ab 100 Gramm aufwärts – Neue private Handelshäuser profitieren vom Rückzug der Banken

INGO NARAT

HANDELSBLATT, 17.2.2004

FRANKFURT/M. Wer sein Geld in Goldmünzen oder -barren anlegen will, ist mittlerweile bei vielen Banken an der falschen Adresse. Denn die Geldhäuser ziehen sich seit Jahren stetig aus dem Edelmetallhandel zurück, obwohl das Interesse privater Anleger steigt und das Edelmetall deutlich teurer geworden ist (siehe Grafik). Metallhändler einiger Institute haben sich daher selbstständig gemacht und bieten Gold in vielen Varianten an.

Fachleute raten den in Euro denkenden Anlegern allerdings, Währungsschwankungen einzukalkulieren. Denn wenn der Dollar-Kurs fällt wie seit über einem Jahr, zehrt das an den Gewinnen, auch wenn der Goldpreis deutlich zulegt.

Die Experten warnen außerdem vor überzogenen Engagements. Bis zu zehn Prozent des Vermögens seien eine sinnvolle Beimischung, meinen sie, mehr nicht. Und grundsätzlich solle der Anleger beim Kauf von Gold in physischer Form – also von Münzen oder Barren – das Metall auch diebstahlsicher lagern können, etwa in einem Banktresor.

„Die Aktiengier der New-Economy-Ära ist abgeklaut, hat in Enttäuschung geendet. Jetzt steht Wertehaltung im Vordergrund, und da kommt zwangsläufig Gold ins

Spiel“, sagt Robert Hartmann, einer von zwei Geschäftsführern des im vergangenen September gegründeten Handelshauses **Pro Aurum** in München. Hartmann und einige seiner Kollegen standen viele Jahre im Dienste der Deutschen Verkehrsbank, die die Institute des genossenschaftlichen Sektors mit Metallen versorgte.

Ein beachtlicher Teil der Pro-Aurum-Kunden sind Privatleute. Bei Pavol Jurecko stellen sie sogar die Mehrheit. Er übernahm Ende 2002 von der **Dresdner Bank** deren traditionsreiches Münzkabinett in Frankfurt. Als Geschäftsführer des **Münzkabinetts Frankfurt/M.** registriert er ähnlich wie Hartmann: „In letzter Zeit kaufen die Kunden viel Gold. Sicherheit ist ein wichtiges Kaufmotiv.“

Es regt sich Interesse von Anlegern, die früher von den – vermeintlich – unzeitgemäßen Metallen nie etwas wissen wollten. „Heute rufen uns Leute im Alter zwischen 30 und 40 Jahren an, die sich Sorgen um ihre Altersvorsorge machen“, sagt Mirko Schmidt, Mit-Geschäftsführer von Pro Aurum. Auch Jurecko spürt steigende Nachfrage aus dieser Altersklasse. Teilweise sind es Erben: „In der Aktienhausse haben die mehr Gold verkauft als gekauft, jetzt ist es umgekehrt.“

Roger Breitkopf, bei der **Deut-**

schon Bank mitverantwortlich für die Metallversorgung der Filialen, bestätigt die Trendwende. „Ende der 90er-Jahre haben wir von Kunden etwa zehnmal so viel angekauft wie verkauft, heute halten sich Abgaben und Rücknahmen nahezu die Waage.“

Auch bei Verkaufswünschen sprechen die Anleger immer häufiger Pro Aurum oder das Münzkabinett an. „Die Erben und andere Kunden stellen fest, dass Banken oft gar keine Metalle mehr annehmen oder die Echtheitsprüfung nach einer Versendung an die Institutszentralen Tage beziehungsweise Wochen dau-

ert – mit unkalkulierbaren Preisbewegungen in der Zwischenzeit“, sagt Jurecko.

Wenn Anleger Metall kaufen wollen, „müssen sie möglichst viel Gold für ihr Geld bekommen“, sagt Hartmann. Deswegen empfehlen Experten nur größere Barren beziehungsweise so genannte Anlagemünzen. „Bei Barren zahlt man für die jetzt über 10 000 Euro gehandelte Kilovariante weniger als zwei Prozent Aufschlag auf den reinen Metallpreis“, sagt Hartmann. Bei den kleineren Stückelungen zu 500 Gramm, 250 Gramm und so weiter steigen die Aufschläge stetig an. Allerdings,

so räumt Jurecko ein, „kann man dann beim Verkauf auch Teile des Gesamtbestandes abgeben“. Deutsche-Bank-Mann Breitkopf sieht als „Absatzfavoriten die Barren ab 100 Gramm und aufwärts“.

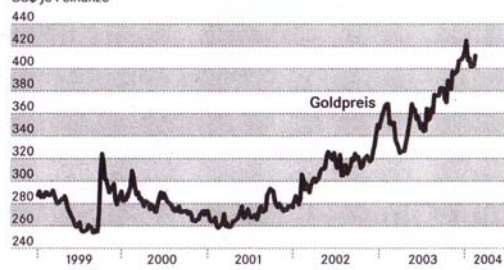
Anlagemünzen mit Status des gesetzlichen Zahlungsmittels sind etwas teurer, weil sie nur in kleineren Stückelungen üblich sind und die Prägekosten viel stärker zu Buche schlagen. Hier ist die Unze, entsprechend 31,1 Gramm, die größte Einheit. Beliebt sind beispielsweise der in Südafrika produzierte Krugerrand, der australische Känguru, der kanadische Maple Leaf und der österreichische Philharmoniker.

„Nur die Ein-Unzen-Stücke sind sinnvoll, weil die prozentualen Aufschläge bei kleineren Stückelungen zu hoch sind“, sagt Hartmann. Das erkennen auch die Anleger. „Bei 90 Prozent der Münzenkäufe geht es um die Ein-Unzen-Variante“, bestätigt Breitkopf.

Am liquiden und daher am preiswertesten ist der Krugerrand. „Die Prämie liegt hier bei rund 2,5 Prozent auf den Metallpreis“, sagt Hartmann. Im Fall von Maple Leaf und den anderen Goldstücken beträgt der Aufschlag bei Pro Aurum etwa 5 %. „Preisvergleiche zwischen Händlern und Banken lohnen sich“, deutet Hartmann vorsichtig an.

Teures Edelmetall

US\$ je Feinunze



Quelle: Thomson Financial Datastream

HANDELSBLATT-GRAFIK