

19.03.2024

Glänzende Zeiten für Gold?

Der Wert einer Feinunze Gold ist auf Rekordkurs – trotzdem rät die Verbraucherzentrale NRW zur Vorsicht

Gold gilt seit vielen Jahrtausenden als Sinnbild von Reichtum und Macht. Im Frühjahr 2024 ist das Edelmetall stärker gefragt denn je: Der Kurs für eine Feinunze liegt auf Rekordkurs. Ralf Scherfling, Finanzexperte der Verbraucherzentrale NRW, gibt Tipps, wann Gold als Geldanlage in Frage kommt und was Menschen beachten sollten, die Gold in Form von Schmuck, Münzen oder Zahnkronen verkaufen wollen.

- **Was treibt die Nachfrage so an?**

Gold kann man in Form von Barren und Münzen kaufen. Es gilt gemeinhin als krisensicher und als dauerhafter physischer Schatz im Portfolio. Der Kurs kletterte schon wochenlang nach oben. Seit Mitte Februar ist der Wert einer Feinunze (31,1 Gramm) auf etwa 2.150 US-Dollar gestiegen. In Euro war die Feinunze zeitweise sogar 2.000 Euro wert – so viel wie noch nie. Angetrieben wird die Nachfrage von geopolitischen Risiken, aber auch die Aussicht auf möglicherweise bald sinkende Zinsen sorgt für mehr Käufe, denn Goldkurs und Zinsen verhalten sich oft gegenläufig.

- **Ist Gold eine sichere Geldanlage?**

Physisches Gold wird nie vollständig wertlos wie vielleicht manche Wertpapiere wie Aktien oder Anleihen. Trotzdem ist es keine sichere Anlageform. Denn wer Gold kauft, setzt allein auf die Kurssteigerung und mögliche Währungsgewinne – Zinsen oder Dividenden bringt es nicht ein. Und beim derzeitigen Kurswert müsste der Goldpreis weiter deutlich steigen, um einen späteren Verkauf lukrativ zu machen. Wer Gold kaufen will, sollte dies nur als Beimischung in Höhe von fünf bis maximal zehn Prozent seines Vermögens tun. Beim Kauf wird zudem ein Aufgeld fällig. Je kleiner die Goldmenge, desto mehr fällt das ins Gewicht. Ein großer Goldbarren hat somit ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis als Münzen, Schmuck oder Medaillen. Er ist aber sehr teuer und lässt sich nicht gestückelt weiterverkaufen. Weiterhin sollten mögliche Zusatzkosten bedacht werden, etwa für die Lagerung in einem versicherten Schließfach oder einem Tresor.

Pressestelle

Verbraucherzentrale
Nordrhein-Westfalen e.V.

Mintropstraße 27
40215 Düsseldorf

Tel. (0211) 91380-1101

presse@verbraucherzentrale.nrw
www.verbraucherzentrale.nrw

tipp tipp tipp tipp tipp

- **Rechenbeispiel für den Verkauf von Goldschmuck**

Wer den hohen Goldpreis nutzen möchte, um Schmuck, Münzen oder Zahnkronen zu verkaufen, sollte nicht nur den aktuellen Goldkurs kennen, sondern auch den Goldanteil der zu veräußernden Stücke und deren Gewicht. Denn bezahlt wird meist nur der Goldanteil im Objekt. Die aktuell knapp 2.000 Euro pro 31,1 Gramm erhält man also nicht für das komplette Gewicht eines Rings oder einer Zahnkrone, sondern nur für das enthaltene Gold. Der Goldanteil ist erkennbar an der Gravur (333, 585 und 750). Bei 333 besteht ein Drittel des Gesamtgewichts aus Gold. Rechenbeispiel: Auf der Gravur steht der Wert 585, der Goldkurs liegt für eine Unze bei 1.981,57 Euro und das Schmuckstück wiegt 15 Gramm. Um den Wert pro Gramm zu ermitteln, wird der Preis pro Unze durch 31,1 geteilt. Daraus folgt: $0,585$ (Goldanteil des Schmuckstücks) \times 15 (Gewicht des Schmuckstücks) \times $63,72$ (Preis pro Gramm in Euro) = 559,14 Euro.

- **Was ist bei einem Verkauf von Gold sonst noch zu beachten?**

Bei Schmuckstücken gilt: Der emotionale oder handwerkliche Wert spielt für Edelmetallhändler oft keine Rolle. Für das Einschmelzen wird zudem ein Abschlag berechnet. Deshalb ist es ratsam, vor dem Verkauf verschiedene Angebote einzuholen und bei der Prüfung dabei zu sein. Wer den aktuellen Goldkurs, das Gewicht des Objekts und den Goldanteil kennt, kann bei einem eingeholten Angebot besser beurteilen, ob der Preis dem aktuellen Goldkurs entspricht.

Weiterführende Infos und Links:

- ❖ Mehr zu Gold als Geldanlage:
www.verbraucherzentrale.nrw/node/5904
- ❖ Was man beim Gold-Verkauf beachten sollte:
www.verbraucherzentrale.nrw/node/51721

Für weitere Informationen

Pressestelle Verbraucherzentrale NRW

Tel. (0211) 91380-1101

presse@verbraucherzentrale.nrw