

In einer Welt ohne Zinsen werden Goldsparpläne beliebt

Jeden Monat einen festen Betrag sparen und in Gold investieren. Das ist die Idee von Goldsparplänen. Aber lohnt sich das wirklich?

sibt. FRANKFURT, 27. Mai. Sparpläne erfreuen sich großer Beliebtheit. Wenn Sparer jeden Monat automatisch Geld zurückerlegen, kommt über längere Zeiträume einiges zusammen; die Automatisierung diszipliniert. Es gibt diese Sparpläne mit fester Verzinsung oder auch als Wertpapierparplan – und in letzter Zeit immer häufiger auch als Goldsparplan. „Goldsparpläne gibt es schon lange“, sagt Katharina Lawrence von der Verbraucherzentrale Hessen. Als die Zinsen noch höher waren, hätten viele Sparer sie wohl nicht besonders attraktiv gefunden. In der aktuellen Niedrigzinsphase aber tauchten sie bei Verbrauchern vermehrt auf.

Wenn es sowieso keine Zinsen aufs Ersparnis gibt, dann kann man sein Geld auch ins zinlose Gold investieren, so könnte die neue Logik dieser Investments lauten. In der Vergangenheit war schließlich die mangelnde Rendite ein zentrales Argument gegen Goldinvestments gewesen. Schon immer hatte es hingegen Investoren gegeben, die ihr Depot durch Gold gegen schwere Krisen absichern wollten. Manche hatten es auch als Inflationsschutz betrachtet. Wieder andere zumindest als „Hedge“, als Ausgleich, wenn andere Anlageobjekte wie Aktien und Anleihen mal an Wert verlieren sollten.

In letzter Zeit aber werden Goldsparpläne in großem Stil auch als Standard-Sparprodukte für Kleinsparer beworben. Der Kreis der Anbieter dabei ist „sehr bunt“, wie Lawrence sagt. Goldhandelsunternehmen sind ebenso darunter wie Banken und Kapitalanlagegesellschaften, oft auch in Kombination. Auch die Spanne der Produkte ist breit, sie reicht von Sparplänen mit goldgedeckten Wertpapieren bis hin zu Formen, bei denen physisches Gold gekauft, gelagert und auf Wunsch sogar ausgeliefert wird. Auch dabei gibt es wieder Varianten mit kleinen oder großen Goldbarren oder verschiedenen Goldmünzen.

Die Deutschen Bank etwa bietet über ihren Online-Broker Maxblue Sparpläne an, mit denen Anleger in Wertpapiere zu börsengehandelten Rohstoffen investieren, wie den db Physical Gold ETC oder den db Physical Gold Euro Hedged ETC. Auch die Direktbank ING Deutschland bietet zwei Fonds und einen ETF zum Thema Gold an, die sparplanfähig sind.

Für die Volksbanken hat das Unternehmen Geiger Edelmetalle im süddeutschen Röttha das Produkt „VR Goldsparen“ auf-



Bei vielen Goldsparplänen erwirbt der Sparer Anteile an kleinen Barren: Eine Fertigung in Wien.

Foto: Bloomberg

legt. Die Bankkunden zahlen dabei Beträge von mindestens 25 Euro und erwerben dafür Anteile an Barren zu einer Unze (31,1 Gramm), die speziell für die Volksbanken hergestellt und mit einem „VR“-Logo versehen werden. Dieses Gold werde in einer sogenannten Bruchteilverwaltung mit Sammelverwahrung in einem Hochsicherheitsresort gelagert, sagt Falko Dichte, Direktor „Banken“ bei Geiger Edelmetalle. Eine Auslieferung angeparter Barren sei auf Kundenwunsch jederzeit möglich. Die Volksbanken, die dieses Produkt vertrieben, liegen überwiegend in Ostdeutschland und Baden-Württemberg.

Mit einem relativ breiten Angebot wirbt der Degussa Goldhandel. Das Unternehmen bietet drei Varianten auf vier Goldprodukte an. Beim „Goldsparen“ erwirbt der Anleger Eigentumsanteile an Kilo-Barren. Beim „Wertlagersparen“ könne man zwischen Barren zu einer Unze oder 100 Gramm oder Krügerrand-Münzen wählen. Sei ein Sparziel erreicht, werde das jeweilige Exemplar in ein persönliches Wertlager überführt. Dort befände sich das Me-

tall versichert in einem Hochsicherheitslager. Beim „Goldabbonnement“ könne der Anleger auf Barren oder Krügerrand-Münzen sparen, erparter Stücke könnten entweder ausgeliefert oder in einer Filiale abgeholt werden. Oft legten Goldfans nicht nur für sich so einen Sparplan an, berichtet das Unternehmen – sondern auch für Kinder und Enkelkinder.

Im vergangenen Jahr hat das Deutsche Finanz-Service Institut in Köln mal für die Zeitschrift „Focus Money“ verschiedene Goldsparpläne getestet. Besonders gut schnitten dabei das Sachwertdepot des Edelmetallhandels Gramvalora aus Limburg ab, der Edelmetallsparplan von I'Or aus Wiesbaden, der Sparplan des Edelmetallhändlers Philoro aus Leipzig sowie das Edelmetalldepot der Solit-Gruppe aus Wiesbaden. Sie alle bekamen das Urteil „hervorragend“. Der Degussa Goldhandel kam immerhin auf ein „Sehr gut“.

Das Internetportal Biallo, das kürzlich auch verschiedene Goldsparpläne untersucht hat, kommt zu mehreren Ratschlägen: So sollten Verbraucher darauf achten,

dass die Kündigungsfrist nicht mehr als drei Monate betrage, um sich nicht zu lange zu binden. Außerdem sollten Verbraucher sich erkundigen, wie das Gold gesichert und versichert sei, da ansonsten bei Diebstahl oder Katastrophen ein Verlust drohe, rät Biallo. „Lassen Sie sich den Versicherungsnachweis vorlegen.“

Ganz grundsätzlich warnt die Verbraucherzentrale: Wer einen Goldsparplan abschließen wolle, solle sich sehr genau mit den Details beschäftigen. Entgegen landläufiger Vorurteile gelte: „Gold ist keine sichere, sondern eine risikoreiche Anlageform“, sagt Verbraucherschützerin Lawrence. Gold werde mit dem Appell an Gefühle und mit goldglänzenden Bildern angepöpselt. Dagegen erreche sich die Rendite der Sparpläne in der Regel aus der Entwicklung des Goldpreises, spiele in der Werbung aber selten überhaupt eine Rolle. „Der Goldpreis unterlag in den vergangenen 20 Jahren enormen Schwankungen“, sagt Lawrence. Zusätzlich habe der Anleger oft ein Währungsrisiko, weil der Goldpreis in Dollar notiert sei. Hinzu kom-

me, dass bei einem Kauf über einen Sparplan häufig in Mini-Barren investiert werde. Je kleiner aber die Einheit sei, desto höher seien die Aufschläge. Gerade bei einer unsicheren oder etwas zufälligen Rendite seien die Kosten einer Geldanlage entscheidend – damit das anverwahrte Vermögen nicht von den Kosten aufgezehrt wird.

Welche Kosten entstünden, sei oft gar nicht so einfach verständlich, sagt Lawrence. So sei beim Verkauf eines Sparplans bisweilen neben dem auflegenden Institut auch noch eine Vermittlungsgesellschaft beteiligt, die sich ihrerseits durch einen selbständigen Vermittler vertreten lasse. Grundsätzlich Vorsicht sei zudem bei Hausungsgeschäften und Empfehlungen aus dem Bekanntenkreis geboten, wie die Verbraucherzentrale aus leidigen Erfahrungen in ihren Beratungsstellen wisse. Andere Angebote seien transparenter aufgebaut, berichtet Lawrence: „Aber ob es sich am Ende nach dem Bezahlen der Vermittlungsgebühr, der Lager- und Versicherungskosten rentiert, ist eine Frage des Goldpreises am Tag des Verkaufs.“

Quelle: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 28.05.2019