

Privatkundengeschäft

Gold im Abonnement

In keinem Land in Europa gibt es so viele Möglichkeiten zum Erwerb von Edelmetallen wie in Deutschland, konstatiert die Taurus Edelmetall-Gruppe in ihrem Edelmetall-Report vom 10. September dieses Jahres. Innerhalb der EU sind deshalb die Deutschen die Hauptabnehmer von physischem Gold und Silber zu Anlagezwecken. Gefolgt werden sie von den Schweizern. Rund 100 Internetshops liefern sich Preisschlachten bei den gängigen Sorten, darunter etwa zehn „echte Marktschwergewichte“, aber auch wenig seriöse Anbieter.

Eine Kuriosität unter den diversen Angeboten bietet zweifellos die Gold Professional Ltd. in Wals bei Salzburg: Ein Edelmetall-Abonnement, bei dem der Kunde gegen monatliche Zahlungen ab 50 Euro regelmäßig in Edelmetalle investieren und sich diese halbjährlich oder jährlich physisch liefern lassen kann. Einen regelrechten Gold- und Silbersparplan offeriert das Unternehmen unter dem Namen „Goldpartner relaxxbonusplan“. Mit einer Laufzeit von maximal sechs Jahren kann der Privatkunde hier ein Gold- oder Silberdepot eröffnen, das wie ein Fondssparplan mit monatlichen Beiträgen zwischen 30 und 100 Euro bespart wird. Jeder ein-

gezahlte Euro wird zum Monatsbeginn zu marktüblichen Preisen in Edelmetalle umgewandelt, wobei jeder Beitrag um einen Bonus von 9,5 Prozent erhöht wird. Gelagert werden die Edelmetalle in mehreren Lagerstätten in Deutschland, der Schweiz und Dubai. Um das tatsächliche Vorhandensein zu garantieren, wird der Bestand jährlich von einem Wirtschaftstreuhänder überprüft.

Während der Laufzeit kann der Kunde im Internet jede Geldbewegung beziehungsweise alle Edelmetallkäufe nachvollziehen, wobei die auszuliefernden Gold- und Silberbarren sogar visuell dargestellt werden. Während oder am Ende der sechsjährigen Laufzeit kann er sich sein Edelmetall physisch ausliefern lassen. Alternativ kann er das Depot aber auch in Geld umwandeln.

Noch im Aufbau ist ein Goldpartner Shopping- und Schatzplan, bei dem es darum geht, in Kooperationen mit exklusiven Geschäften Rabatte in Form von physischen Edelmetallen ausgezahlt zu bekommen. Angesichts der hierzu vermutlich erforderlichen Mindestumsätze dürfte das freilich eher für eine kleinere Klientel interessant sein.

Red.