

Schnelles Geld mit altem Gold

Wer Goldschmuck verkauft, könnte oft mehr herausholen. Das zeigt eine HSG-Studie, und der Edelmetallhändler Philoro gibt Tipps.

Thomas Griesser Kym

Goldschmuck im Gesamtwert von 17,2 Milliarden Franken – dieser Schatz schlummert in Schweizer Haushalten. Tatsächlich dürfte es um einiges mehr sein, denn dieser Wert beruht auf einer Hochrechnung der Selbstschätzungen, die 2633 Erwachsene (ab 18 Jahren) in einer repräsentativen Umfrage der Universität St. Gallen abgegeben haben. Und wie Professor Sven Reinecke, der die Umfrageresultate in einer Studie über Altgold verarbeitet hat, sagt, schätzen Besitzerinnen und Besitzer von Goldschmuck dessen Wert im Schnitt um rund ein Drittel zu tief ein.

Reinecke erachtet dies denn auch als einen wichtigen Grund, warum Leute, die ihr Altgold verkaufen, mit der ausbezahlten Ankaufssumme recht zufrieden sind, «weil sie eben den Wert ihres Goldes unterschätzen und der ihnen angebotene Ankaufspreis häufig über ihren Erwartungen liegt». Dabei könnten die Goldverkäufer oft mehr herausholen, doch, zu Reinecks Überraschung, «holen fast zwei Drittel der Verkaufswilligen keine Zweitmeinung zur Schätzung ein». Was wiederum auch damit zu tun haben dürfte, dass der meistgenannte Grund, Altgold zu verflüssigen, ein finanzieller Engpass ist (siehe Grafik). «Die Verkäufer wollen das schnelle Geld», sagt Reinecke.

Silber, Platin und Palladium quasi verschenkt

Warum aber erhalten viele Goldverkäufer weniger Geld, als ihnen eigentlich vom Materialwert her gesehen zustünde? Das erklärt Christian Brenner, Geschäftsführer von Philoro Schweiz. Viele Ankäufer bedienen sich unpräziser Schätzmethoden zur Bestimmung des Altgoldwertes. Am meisten genannt wurde in der Umfrage das Wägen (41 Prozent), gefolgt vom



Der Verkauf alten Goldschmucks ist Vertrauenssache. Und wichtig ist eine präzise Methode zur Ermittlung des wahren Werts.

Bild: Getty

Säuretest (26 Prozent) sowie Entscheiden nach dem Bauchgefühl oder einer Schätzung mit den Augen (12 Prozent). Neben der Ungenauigkeit all dieser Methoden kommt hinzu, dass den Verkäufern dann meist nur der Wert des Goldes vergütet wird. Andere Edelmetalle, die Bestandteil eines Schmuckstücks sein können, wie Silber, Platin oder Palladium, sackt der Ankäufer quasi gratis ein.

Das lässt sich laut Brenner vermeiden, wenn man sein Altgold einem Händler anbietet, der, wie Philoro, mit der Röntgenfluoreszenz-Analyse (RFA) arbeitet. Diese Erfahrung haben laut der HSG-Studie freilich nur 10 Prozent jener Befragten gemacht, die schon ein- oder mehrmals Goldschmuck verkauft haben. Bei der RFA-Methode kommt das Schmuckstück in ein Analysegerät, und dieses

ermittelt innert Sekunden alle Metallbestandteile und ihre Gewichtsanteile. Das kann sich auszahlen, wie ein Beispiel zeigt: Ein 9 Gramm schwerer

Ehering besteht zu drei Vierteln aus Gold, gegen 15 Prozent aus Palladium, der Rest sind Kupfer und Nickel. Wird der Kunde nur fürs Gold entlohnt, erhält er zum aktuellen Tageskurs etwa 350 Franken. Wird ihm aber auch das Palladium vergütet, gibt es eine Fünfigernote obendrauf. 10 bis 15 Prozent mehr liessen sich gut und gerne herausholen, wenn alle Edelmetalle bezahlt würden und nicht nur das Gold, schätzt Brenner.

Das schenkt vor allem bei teuren Schmuckstücken ein. Und dann gibt es natürlich auch Schmuckstücke bekannter Designer oder solche mit Edelsteinen. Solche Preziosen sind meist mehr wert als der Materialwert des Goldes. In solchen Fällen arbeitet Philoro mit dem Wiler Auktionshaus Rapp für Schätzungen zusammen, denn für die Kundin könnte es lukra-

tiver sein, das Schmuckstück in einer Auktion zu verkaufen statt an einen Edelmetallhändler.

Vorsicht: fliegende Händler sind oft windig

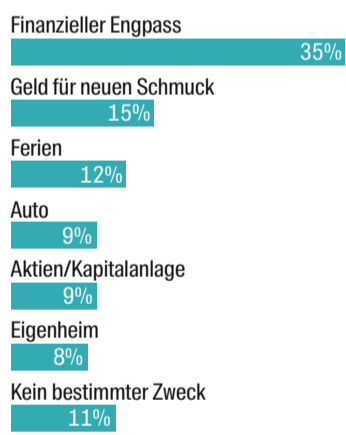
Generell rät Brenner zur Vorsicht bei fliegenden Händlern, die oft keine Geschäftsadresse angeben und bei Reklamationen nur schwer oder gar nicht zu erreichen sind. Besser seien Händler, die beim Zentralamt für Edelmetallkontrolle in Bern registriert sind und idealerweise ein stationäres Ladengeschäft haben. Achten solle man auch auf Branchenauszeichnungen und Testsiegel. Als Richtwert für einen hohen Ankaufspreis nennt Brenner bei Gold eine Vergütung von mindestens von 90 Prozent des Materialwerts. Welchen Preis man erwarten darf, zeigt auf www.philoro.ch/altgold ein Edelmetallrechner.

Für Gold zur Post

Kooperation Wer sein Altgold bei Philoro zu Geld machen möchte, steht vor dem Problem, dass der Edelmetallhändler in der Schweiz nur zwei Standorte hat, in Wittenbach und Zürich. Hinzu kommt eine Filiale in Eschen in Liechtenstein. Ganz anders die Post, die trotz permanenten Abbaus noch immer über ein relativ dichtes Poststellennetz verfügt. Diese Präsenz führt nun zu einer Kooperation zwischen Philoro und der Post. In vorerst drei Poststellen können Kundinnen und Kunden Philoro-Goldprodukte wie das Goldvreneli, den Wiener Philharmoniker oder Goldbarren von 1 bis 100 Gramm kaufen und verkaufen. Hinzu kommen moderne Sammlermünzen und Eigenprägungen. Das Sortiment lässt sich auch online bei der Post begutachten und bestellen. In vorerst sieben Poststellen können zudem Besitzerinnen und Besitzer von Altgold in Form von Goldschmuck diesen zum Verkauf abgeben.

In der Ostschweiz ist bei beiden Pilotversuchen, dem Handel mit neuen Goldprodukten und dem Ankauf von Altgold, die Poststelle am St. Galler Bahnhofplatz dabei. Gold, das die Kundschaft zum Verkauf vorbeibringt, wird von der Post an Philoro zur Begutachtung und Wertermittlung weitergeleitet. Danach erhält die Kundin oder der Kunde ein Preisangebot, das sie oder er binnen 48 Stunden annehmen oder ablehnen kann. Bei Altgold verspricht Philoro die Vergütung zum tagesaktuellen Goldpreis. Die Post erhält für ihre Vermittlungstätigkeit Gebühren von Philoro. Je nachdem, wie sich die Angebote entwickeln, ist deren Ausweitung auf weitere Poststellen vorstellbar. (T. G.)

Gründe für den Verkauf von Goldschmuck



Quelle: Universität St. Gallen/Grafik: jbr

Anlagefonds

Erläuterungen

Reihenfolge Fondsinformationen:

Fondsname, Rechnungswährung, Konditionen Ausgabe / Rücknahme, Kursbesonderheiten, Inventarwert (Ausgabepreis oder Börsenschlusskurs, Abweichungen siehe Besonderheiten), YTD-Performance in %

Konditionen bei der Ausgabe und Rücknahme von Anteilen:

1. keine Ausgabe- und Rücknahme- und/oder Gebühren zugunsten des Fonds (Ausgabe erfolgt zum Inventarwert).

Die zweite, kursiv gedruckte Ziffer verweist auf die Konditionen bei der Rücknahme von Anteilen:

1. Keine Rücknahmekommission und/oder Gebühren zugunsten des Fonds (Rücknahme erfolgt zum Inventarwert).

Besonderheiten:

- wöchentliche Bewertung
- monatliche Bewertung
- vierteljährliche Bewertung
- keine regelmäßige Ausgabe und Rücknahme von Anteilen
- Vortagespreis
- frühere Bewertung
- Ausgabe von Anteilen vorübergehend eingestellt
- Ausgabe und Rücknahme von Anteilen vorübergehend eingestellt
- Preisindikation
- in Liquidation
- nach Ertrags- und/oder Kursgewinnausschüttung

NAV / Issue Price exclusive Kommissionen

Fondseinträge können bei CH Regionalmedien AG, 071 272 77 77 oder inserate-tagblatt@chmedia.ch disponiert werden.

Sponsor

SWISS EXCHANGE
www.sbx-swiss-exchange.com

ANZEIGE

Bezeichnung Währung Ind. 09.10. ± 2023

ST. GALLER KANTONALBANK
Tel. 0844 811 811 **St. Galler Kantonalbank**
www.sgkb.ch

Obligationenfonds

SGKB(CH)-Obligationen CHF B CHF 1/1 e 104.57 3.2
SGKB(Lux)-Obligationen EUR B EUR 1/1 e 108.21 0.8

Aktiefonds

Finreon Swiss Eq IsoPro® (CHF) A CHF 1/1 e 206.26 2.4
SGKB(CH)-Aktien Fokus Ostschweiz B CHF 1/1 e 134.94 0.7
SGKB(CH)-Aktien Schweiz B CHF 1/1 e 327.20 -0.1
SGKB(Lux)-Aktien Welt (CHF) B CHF 1/1 e 111.14 3.8

Strategiefonds

SGKB(CH)-Strat Ausgewogen A CHF 1/1 e 120.73 2.7
SGKB(CH)-Strat Ausgewogen Eco A CHF 1/1 e 89.21 2.3
SGKB(CH)-Strat Einkommen Eco A CHF 1/1 e 100.89 2.8
SGKB(CH)-Strat Einkommen Eco B CHF 1/1 e 91.61 2.4
SGKB(CH)-Strat Einkommen Plus A CHF 1/1 e 87.58 -0.7
SGKB(CH)-Strat Wachstum A CHF 1/1 e 108.30 3.0
SGKB(CH)-Strat Wachstum Eco A CHF 1/1 e 88.00 1.9
SGKB(Lux)-Danube Tiger B EUR 1/1 e 186.20 2.9

Vorsorgefonds

SGKB(CH)-Strat Ausgewogen Eco V CHF 1/1 e 90.17 2.7
SGKB(CH)-Strat Ausgewogen V CHF 1/1 e 105.79 3.2
SGKB(CH)-Strat Einkommen Eco V CHF 1/1 e 91.88 2.5
SGKB(CH)-Strat Einkommen V CHF 1/1 e 100.06 2.9
SGKB(CH)-Strat Wachstum Eco V CHF 1/1 e 88.77 2.3
SGKB(CH)-Strat Wachstum V CHF 1/1 e 111.44 3.4

Andere Fonds

Finreon Tail RiskCont®(0-100)(CHF) A CHF 1/1 e 109.38 0.6

Kursquelle

Infront

Kurse ohne Gewähr

ANZEIGE

acrevis.ch/naehe

Niemand hat Lust auf lange Wege.

Darum sind wir immer in Ihrer Nähe.

St. Gallen • Gossau SG • Wil SG
Bütschwil • Wiesendangen
Rapperswil-Jona • Pfäffikon SZ • Lachen SZ

acrevis
Meine Bank fürs Leben

Chefwechsel bei Swisspacer

Industrie Bei der Firma Swisspacer mit Hauptsitz und Produktion in Kreuzlingen hat Matthias Bach die Geschäftsführung übernommen. Der bisherige Technische Direktor folgt auf Francis Cholley, der innerhalb der Gruppe der französischen Muttergesellschaft Saint-Gobain eine neue Aufgabe übernimmt. Swisspacer stellt Wärme-Kante-Abstandshalter her. Dabei handelt es sich um Abstandshalter aus einem Kunststoffverbundmaterial (statt wie früher aus Aluminium) mit geringer Wärmeleitfähigkeit, die zwischen den Glasscheiben von Mehrscheiben-Isolierglas verbaut werden. Das hilft, die Wärmebrücke von innen nach aussen zu reduzieren, was Energie spart und die Bildung von Schimmel am Glasrand vermeidet. Swisspacer beschäftigt weltweit 150 Mitarbeitende. (T. G.)