



Universität St.Gallen

Institut für Marketing und Customer Insight



EDELMETALL-STUDIE DEUTSCHLAND 2022



EINE QUANTITATIVE REPRÄSENTATIVE UNTERSUCHUNG IN DEUTSCHLAND

Erhebungszeitraum: Mai – Juni 2022



Studiensponsor:

Philoro Schweiz AG

Autoren:

Prof. Dr. Sven Reinecke, Alexander Tombach und Friedrich Schindelbeck
Institut für Marketing und Customer Insight (IMC)

AUFBAU DER EDELMETALL-STUDIE 2022

I. STUDIENANLAGE		
	1.	Zielsetzung und Ablauf des Projektes 4
	2.	Stichprobe 6
	3.	Management Summary 13
II. STUDIENERGEBNISSE		
	1.	Edelmetalle als Anlageform 24
	1.1	Bewertung von Edelmetallen als Anlagemöglichkeit 25
	1.2	Beliebtheit diverser Anlageformen im Vergleich 29
	2.	Investition in Edelmetalle 34
	2.1	Investitionsabsicht in Edelmetalle 35
	2.2	Geplanter Investitionsbetrag 39
	2.3	Gründe für eine Investition in Edelmetalle 43
	3.	Erfahrungen mit dem Kauf von Edelmetallen 46
	3.1	Erfahrungen mit der Investitionen in Edelmetalle 47
	3.2	Physischer Goldbesitz 50
	4.	Edelmetallanbieter: Beliebtheit, Beratung, Kompetenz 57
	4.1	Bevorzugter Edelmetallanbieter 58
	4.2	Bedeutung der persönlichen Beratung beim Kauf von Edelmetall in stationären Verkaufsstellen 62
	4.3	Präferenz von Edelmetallhändlern 66
	4.4	Bewertung von Edelmetallhändlern 70



Studienanlage

1. ZIELSETZUNG UND AUFBAU DES PROJEKTS

ZIELSETZUNG UND ABLAUF DES PROJEKTS

EINFÜHRUNG

Im Mai - Juni 2022 führte das Institut für Marketing und Customer Insight der Universität St. Gallen (HSG) eine deutschlandweite Studie zur Einstellung von Konsumentinnen und Konsumenten gegenüber physischen Edelmetallen als Anlageform durch. Es wurden 1'075 Erwachsene aus allen Bundesländern online befragt. Die Stichprobe ist **repräsentativ**. Mittels von Quoten konnte eine grosse Strukturähnlichkeit zur deutschen Bevölkerung erzielt werden. Im Folgenden werden die wichtigsten Ergebnisse zusammengefasst.

AUFBAU

Im Edelmetall-Atlas 2022 werden alle Fragestellungen granular im Hinblick auf Alter, Geschlecht, Einkommen, Region, Bildungsstand und zum ersten Mal auch hinsichtlich des zugeordneten Sinusmilieus der befragten Personen analysiert. Zusätzlich werden Veränderungen der Ergebnisse im Verhältnis zu den Vorjahren dargestellt.



Studienanlage

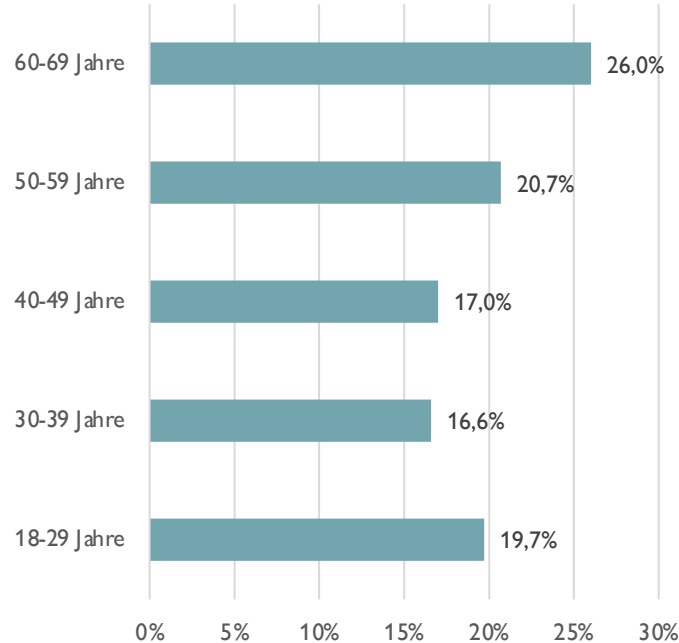
2. STICHPROBE DER DEUTSCHLANDWEITEN STUDIE

STICHPROBE DER DEUTSCHLANDWEITEN STUDIE

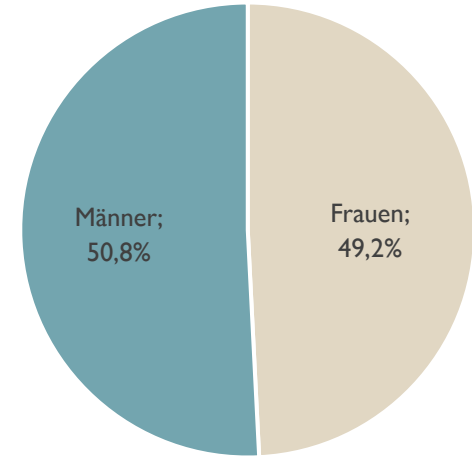
**REPRÄSENTATIVE
STICHPROBE DER GRÖÖE
1075 BEFRAGTE**

**ERHEBUNGSZEITRAUM
Mai - Juni 2022**

Altersgruppen



Geschlecht



STICHPROBE DER DEUTSCHLANDWEITEN STUDIE

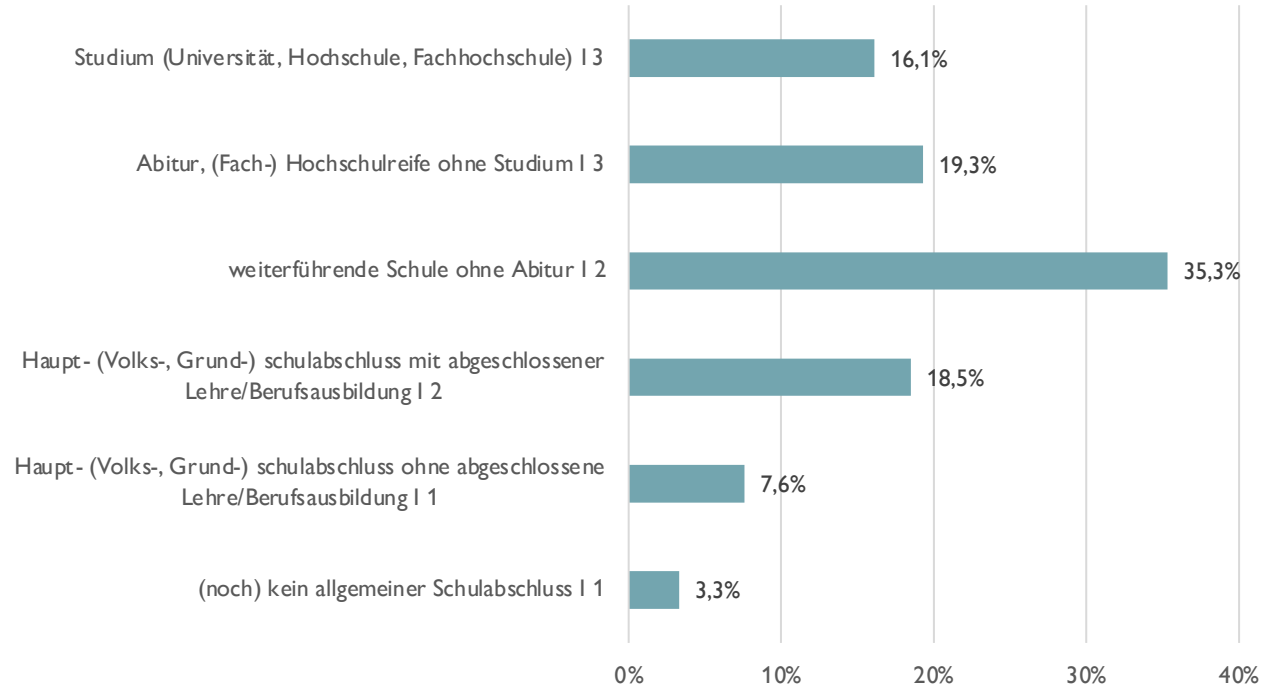
MAXIMALER BILDUNGSABSCHLUSS DER BEFRAGTEN

Im folgenden werden aufgelistete
Bildungsabschlüsse
zusammengefasst zu:

Niedriger Bildungsabschluss: 1

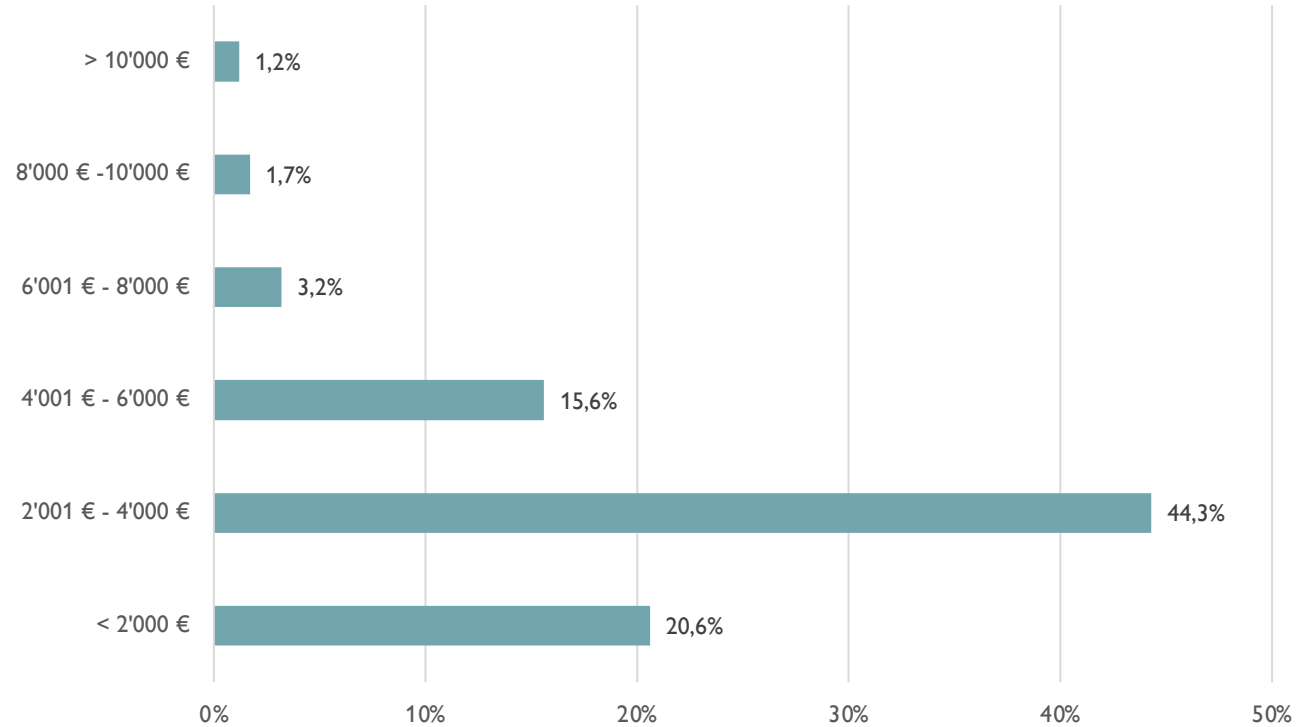
Mittlerer Bildungsabschluss: 2

Hoher Bildungsabschluss: 3



STICHPROBE DER DEUTSCHLANDWEITEN STUDIE

MONATLICHES NETTO- HAUSHALTSEINKOMMEN DER BEFRAGTEN

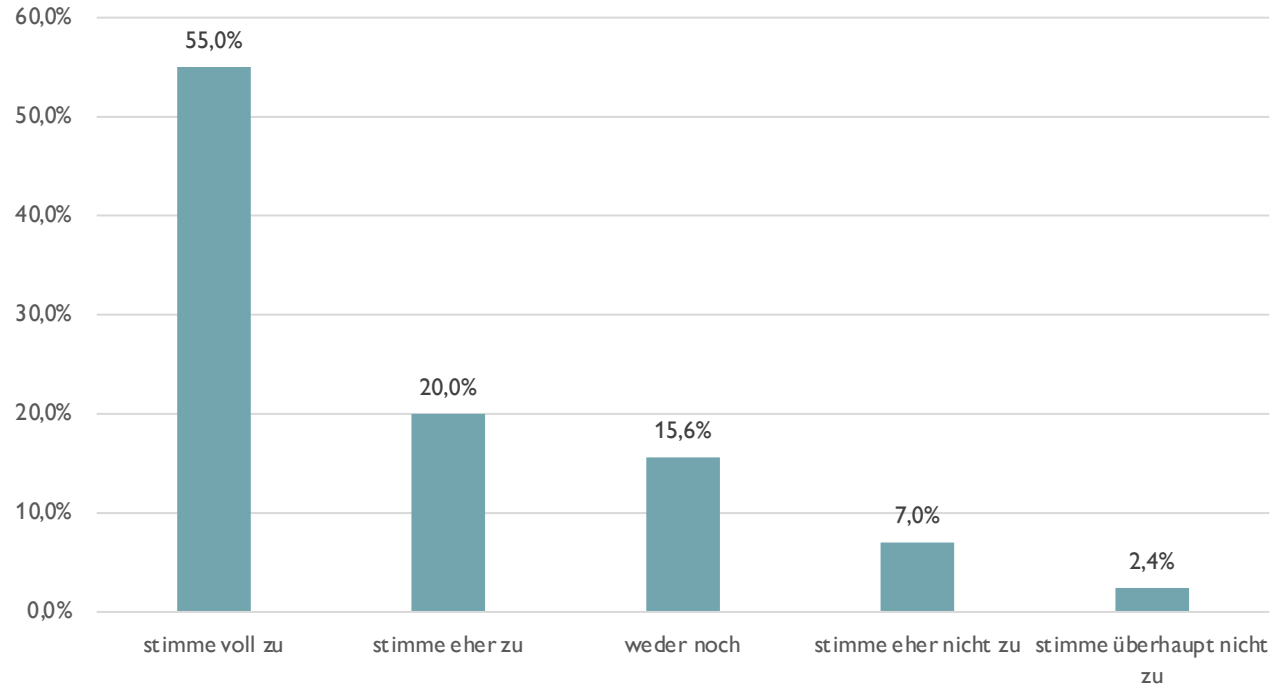


GROSSE BARGELDAFFINITÄT DER BEFRAGTEN

ALLGEMEINE FRAGEN ZUR EINSCHÄTZUNG DER PROBANDEN UND DEREN EINSTELLUNG

FRAGE:

Sind Sie dafür, dass man auch in
Zukunft weiterhin mit Bargeld
zahlen sollte?

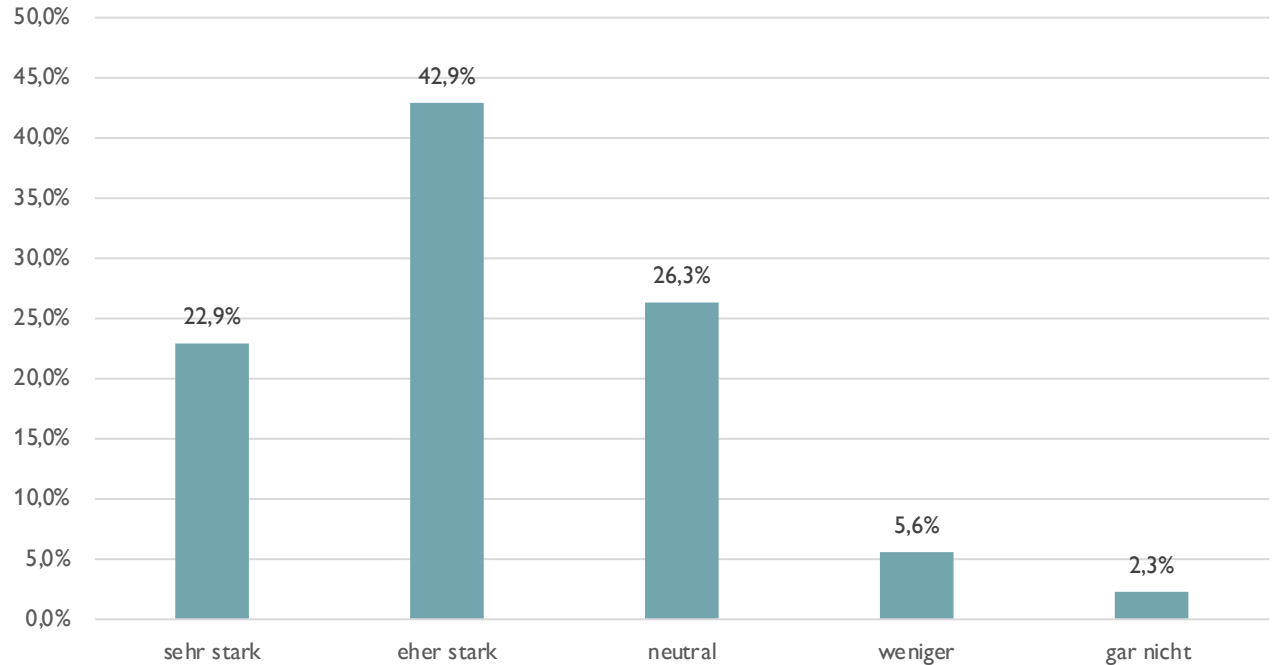


BEFRAGTE FÜRCHTEN SICH VOR INFLATION

ALLGEMEINE FRAGEN ZUR EINSCHÄTZUNG DER PROBANDEN UND DEREN EINSTELLUNG

FRAGE:

Wie stark fürchten Sie sich vor Inflation?



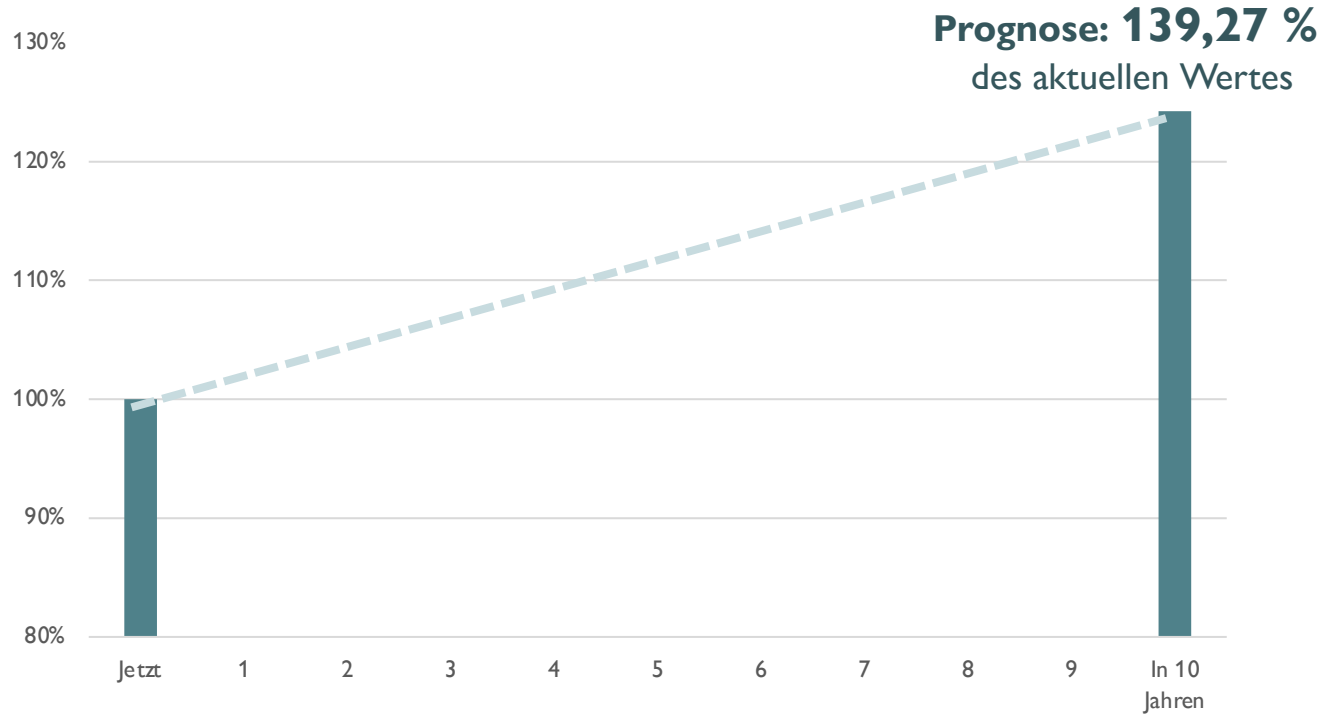
BEFRAGTE PROGNOTIZIEREN WERTSTEIGERUNG

ALLGEMEINE FRAGEN ZUR EINSCHÄTZUNG DER PROBANDEN UND DEREN EINSTELLUNG

FRAGE:

Im Vergleich zu heute, wo wird
aus ihrer Sicht der Goldpreis in
10 Jahren stehen?

Der lineare Verlauf des Graphen
dient lediglich der Visualisierung
der Wertsteigerung.





Studienanlage

3. MANAGEMENT SUMMARY

BELIEBTE ANLAGEFORMEN UND BEDEUTUNG VON EDELMETALLEN

Edelmetalle erfreuen sich hoher Beliebtheit und spielen als Anlageform eine wichtige Rolle in Deutschland. So beurteilen 58 % der deutschen Bevölkerung Edelmetalle als eine sinnvolle Anlagemöglichkeit. Neben 28 % Befragten, die neutral zu Edelmetallen eingestellt sind, beurteilen lediglich 15 % diese als eine wenig sinnvolle Anlagemöglichkeit.

Die Bewertung der Sinnhaftigkeit einer Investition in Edelmetalle ist in Deutschland eher unabhängig von Alter, Einkommen oder Bildungsstand der Befragten. Insgesamt beurteilen Männer in Deutschland Edelmetalle als etwas sinnvoller als Frauen.

BELIEBTE ANLAGEFORMEN UND BEDEUTUNG VON EDELMETALLEN

Insgesamt stehen Edelmetalle im Ranking der beliebtesten Anlagemöglichkeiten an erster Stelle. Falls vorhanden würden – unabhängig vom Investitionsbetrag – 52 % der Befragten einen größeren freien Betrag in Edelmetalle investieren, alleine in Gold sind es 50 % der Befragten. Ebenfalls sehr beliebt und im Ranking der beliebtesten Anlageformen auf Platz drei sind Immobilien, die von 39 % der Befragten als potentielle Investitionsmöglichkeit eines größeren freien Geldbetrages favorisiert werden.

Mit etwas Abstand folgen dann Fonds und Aktien mit 28 %. Tagesgeld/Festgeld wird von 19 %, sowie Giro-/Sparkonten von 17 % aller Befragten als mögliche Anlageform angegeben. Weniger häufig wurden Kryptowährung (von 14 %), Renten-/Lebensversicherungen (von 13 %), Rohstoffe (von 8 %), Bundesanleihen-/Obligationen (von 8 %) und Derivate (von 4 %) genannt. Auch alternativen Edelmetalle wie Platin (13 %), Silber (10 %) und Palladium (7 %) sind eher nicht so beliebt.

In der Favorisierung der Anlageformen ist ein Geschlechterunterscheid erkennbar. Die Meinung von Frauen und Männern unterscheiden sich überdurchschnittlich bei der Beliebtheit von, Aktien und Renten-/Lebensversicherungen. Ein großer Anteil von 36 % der befragten Männer favorisiert Aktien, diese werden nur von 19 % aller befragten Frauen als eine mögliche Investition in Betracht gezogen. Frauen favorisieren Renten-/Lebensversicherungen mit 15 % aller Befragten deutlich mehr als Männer (7 %).

Die Beliebtheit von Gold steigt deutlich mit zunehmendem Alter; jüngere Generationen weisen eine höhere Bereitschaft zur Investition in diverse Edelmetalle auf.

Gold ist stets das beliebteste Edelmetall unabhängig von Einkommen, Bildungsstand oder Region.

INVESTITIONSABSICHT IN EDELMETALLE

20 % der Befragten beabsichtigen, in den nächsten zwölf Monaten wahrscheinlich in Edelmetalle zu investieren. 27 % geben an, diesbezüglich unentschlossenen zu sein. Vor dem Hintergrund, dass gut die Hälfte der deutschen Bevölkerung Edelmetalle grundsätzlich als sinnvolle Anagemöglichkeit erachtet, stellt die Gruppe der Unentschlossenen ein Wachstumspotential für Edelmetallanbieter dar. 53 % hingegen planen für das nächsten Jahr eher nicht oder gar nicht in Edelmetalle zu investieren.

Zusätzlich steigt die Wahrscheinlichkeit für eine Investition mit dem Netto-Haushaltseinkommen der Befragten. Entgegenesetzt verhält es sich mit der Investitionswahrscheinlichkeit der diversen Altersgruppen. Hierbei liegt die höchste Investitionswahrscheinlichkeit bei den jüngeren Generationen und sinkt mit dem Alter.

GEPLANTER INVESTITIONSBETRAG

Deutsche, die eine Investition in Edelmetalle beabsichtigen, wurden nach der Höhe des geplanten Investitionsbetrags gefragt. 29 % planen bis zu 1'000 € zu investieren, dabei 30 % aller Frauen und 28 % aller Männer. Zwischen 1001 € und 5'000 € planen 17 % eine Investition (Frauen 15 % und Männer 20 %) und 10 % der Befragten zwischen 5'001 € bis 10'000 € (Frauen 6 % und Männer 13 %). 3 % aller Befragten planen 10'001 € bis 15'000 € zu investieren (Frauen 3 % und Männer 4 %). Sehr hohe Beträge zwischen 15'001 € bis 20'000 € (insgesamt 2 %) und über 20'000 € (insgesamt 2 %) planen Insgesamt 5 % aller Befragten. Es wird deutlich, dass Männer bereit sind, nicht nur wahrscheinlicher, sondern auch mehr Geld in Edelmetalle zu investieren.

Im Durchschnitt steigt der geplante Investitionsbetrag mit dem Alter an. Höhere Altersgruppen stimmen durchschnittlich für deutlich höhere Investitionsbeträge, wohin gegen 41 % der 18-29 Jährigen einen ungefähr geplanten Investitionsbetrag von unter 1'000 € angibt.

Deutliche Unterschiede sind auch im Vergleich der Einkommensklassen erkennbar. Niedrige oder mittlere Beträge (bis 10'000 €) sind von allen Einkommensklassen geplant, von 31 % der niedrigsten Einkommensklasse jedoch bevorzugt. Sehr hohe Investitionsbeträge über 20'000 € werden jedoch mehrheitlich von der höchsten Einkommensklasse mit einem Haushaltseinkommen von mehr als 8'000 € als Investitionsbetrag anvisiert.

GRÜNDE FÜR EINE INVESTITION IN EDELMETALLE

Geld in Edelmetalle anzulegen ist für den Großteil der Befragten insbesondere aus Gründen der Stabilität (53 %) und Sicherheit/Krisenvorsorge (46 %) attraktiv. 36 % der Befragten sehen in Edelmetallen einen Schutz vor Inflation. Für etwas weniger als ein Viertel der Befragten ist der Vermögensaufbau (24 %) ein Grund für die Investition in Edelmetalle. Weitere Gründe sind die Sichtbarkeit der Anlage (19 %), die Anonymität (14 %), die Internationalität der Edelmetallwährung (13 %) und die Rendite (11 %). Eher weniger Befragte sehen Diversifikation des Vermögensportfolios (10 %) und Steuervorteile (6 %) als Investitionsgrund.

Während bei der Favorisierung der meisten Investitionsgründen kein nennenswerter Geschlechtsunterschied zu erkennen ist, unterscheidet sich die Meinung von Männern und Frauen bezüglich der Diversifikation des Anlageportfolios stark. Nur 5 % aller befragten Frauen sehen die Diversifikation des Anlageportfolios als einen Grund zum Investieren an, bei 15 % aller befragten Männern sind es somit dreifach so viele Nennungen. Auffällig ist ebenfalls, dass sich Männer über ihre Investitionsgründe sicherer zu sein scheinen, da ausnahmslos jeder genannte Investitionsgrund vom Durchschnitt der befragten Männer mehr Zustimmung bekommt als vom Durchschnitt der befragten Frauen.

Im Altersvergleich fällt auf, dass die Wichtigkeit von Vermögensaufbau und Inflationsschutz mit steigendem Alter sinkt.

Die Rangliste der am häufigsten genannten Investitionsgründe der unterschiedlichen Bildungsschichten ist vergleichbar. Lediglich die Diversifikation des Anlageportfolios ist Befragten mit höherem Bildungsabschluss mehr als sechsmal so wichtig wie Personen mit niedrigem Bildungsabschluss.

INVESTITIONEN IN EDELMETALLE

Etwas weniger als ein Fünftel der Befragten (19,8 %) hat in der Vergangenheit bereits in Edelmetalle investiert, 17,6 % spezifisch in Gold. Davon haben Männer deutlich mehr Investitionserfahrung als Frauen, da insgesamt 24,7 % der Männer bereits in Edelmetalle und 22 % der Männer bereits in Gold investiert haben. Lediglich 14,7 % der Frauen hat bereits in Edelmetalle und nur etwa ein Viertel (13 %) in Gold investiert.

Im Durchschnitt steigt die Investitionserfahrung mit dem Alter.

Zusätzlich nimmt die gewonnene Investitionserfahrung mit dem formalen Bildungsabschluss zu. Die Gruppe der Befragten mit hohem Bildungsabschluss hat überdurchschnittlich viel Investitionserfahrung. 26,8 % aller Männer mit hohem Bildungsabschluss und 23,9 % aller Frauen mit hohem Bildungsabschluss haben bereits Erfahrungen mit Edelmetallen gesammelt.

PHYSISCHER GOLDBESITZ

Der durchschnittliche Wert des physischen Goldbesitzes wurde in einer Ad Hoc-Befragung mit einer Stichprobengröße von 5020 befragten Personen zusammen mit dem Marktforschungsinstitut Sinus abgefragt, wobei alle Befragten den Wert ihres physischen Goldbesitzes erst in Gramm und danach in Euro schätzen sollten. Durchschnittlich ergab diese Umfrage einen physischen Goldbesitz von 205,31 g, was zum Zeitpunkt der Befragung einem Wert von ca. 11 292 Euro entsprach. Geschätzt haben alle Befragten ihren durchschnittlichen Goldbesitz in Euro jedoch nur auf 8 029,7 Euro, 29 % unter dem damaligen Wert der Grammangabe. Mit 227,49 g oder 12 512 Euro haben Männer einen deutlich höheren geschätzten Goldbesitz als Frauen mit 167,55 g bzw. 9 215,3 Euro. Männer schätzen ihren Goldbesitzwert mit einer Genauigkeit von 78,7 %, Frauen den ihren mit einer Genauigkeit von 44,9 %. Die jüngeren Generationen (18 - 39 Jahre) schätzt ihren Goldbesitz am niedrigsten ein.

(Alle berechneten Goldwerte beziehen sich auf den Befragungszeitpunkt September 2022.)

BEVORZUGTER EDELMETALLANBIETER

2022 wurde erneut erhoben, wie und wo die Befragten ihre Edelmetalle erwerben. Die Befragten vertrauen beim Edelmetallkauf am meisten auf ihre Hausbank, welche von 48 % der Befragten als favorisierter Erwerbsskanal angesehen wird und von 44 % der Befragten als eher kompetent, und von 24 % aller Befragten als sehr kompetent wahrgenommen wird.

Ebenfalls besteht ein großes Vertrauen in Edelmetallhändler mit stationären Ladengeschäften. 27 % der Befragten würden Edelmetalle hier einkaufen, während Edelmetallhändler aus dem Internet lediglich von 6 % und Andere Banken von 11 % als Erwerbsskanal Betracht gezogen werden. So wird der Edelmetallhändler mit stationärem Ladengeschäft auch von 49 % als eher kompetent und von 28 % als sehr kompetent eingestuft.

Am schlechtesten wird die Kompetenz der Edelmetallhändler im Internet bewertet, lediglich 7 % der Befragten stufen diese als sehr kompetent und 24 % als eher kompetent ein.

Einigkeit von befragten Männern und Frauen gab es im Bezug auf die die Kanalwahl. Lediglich in Internet kaufen Männer ihre Edelmetalle etwas lieber als Frauen, welche dafür die Hausbank etwas bevorzugen.

Jüngere Generationen weisen eine deutlich höhere Affinität zu Edelmetallhändlern mit stationären Ladengeschäften auf. Die Beliebtheit der Hausbank steigt mit steigendem Alter, wohingegen der Einkauf von Edelmetallen bei Händlern mit stationären Geschäften oder im Internet von der jüngeren Generationen stärker gewichtet wird. Die Kanalwahl ist unabhängig vom Bildungsstand und Haushaltseinkommen der Befragten.

BEDEUTUNG VON PERSÖNLICHER BERATUNG

Die persönliche Beratung wurde als wesentlicher Faktor im Kaufprozess identifiziert. Es ist somit nicht überraschend, dass Kanäle mit persönlicher Beratung (Hausbank, Händler mit stationären Ladengeschäften) als kompetenter wahrgenommen werden (siehe Folie 28). 34 % der Befragten stufen die persönliche Beratung als sehr wichtig ein, 32 % als eher wichtig. 17 % der Befragten sind zur persönlichen Beratung neutral eingestellt und weitere 17 % beurteilen diese als eher oder sehr unwichtig.

Die Wichtigkeit der persönlichen Beratung beim Edelmetallkauf nimmt mit den Alter zu.

Besonderen Wert legen ebenfalls Probanden mit einem niedrigen Einkommen von unter 2000 € auf die persönliche Beratung, die Befragten der höchsten Einkommensklasse schreiben persönlicher Beratung eher eine untergeordnete Rolle zu. Der Beratungsbedarf ist unabhängig vom maximalen Bildungsabschluss der Befragten.

PRÄFERENZ VON EDELMETALLANBIETERN

Von allen Befragten, die bereits Edelmetallkäufe getätigt haben, hat jeweils ein Drittel (33 %) ihre Edelmetalle bei der Hausbank sowie bei Edelmetallhändlern mit stationärem Ladengeschäft gekauft. Edelmetallhändler im Internet (23 %) und andere Banken 10 %) wurden seltener als Kaufkanal genutzt.

Wie schon in der Favorisierung der Händler (Folie 17) kann man auch bei der Händlerwahl bereits getätigter Investitionen eine überdurchschnittliche Tendenz älterer Generationen zur Hausbank sowie jüngerer Generationen zu Händlern mit stationärem Ladengeschäft feststellen.

BEWERTUNG VON EDELMETALLANBIETERN

Die Befragten sollten einschätzen, ob sie ihren Edelmetallanbieter weiterempfehlen oder ggf. ein weiteres Mal aufsuchen würden und wie zufrieden sie insgesamt mit dem Kauf bei angegebenen Händler gewesen sind. Auf einer Skala von 0 = ich stimme überhaupt nicht zu bis 10 = ich stimme voll zu sind die Befragten mit dem Edelmetallhändler im Internet mit einer 7,98 am ehesten zufrieden. Danach folgen die Hausbank mit 7,82 und Edelmetallhändler mit stationärem Ladengeschäft, welche die Befragten mit einer 7,78 ebenfalls als eher zufriedenstellend einstufen würden. Am ehesten weiterempfehlen würden die Befragten Edelmetallhändler mit stationärem Ladengeschäft und die Hausbank. Die Edelmetallhändlern im Internet sowie die mit stationärem Ladengeschäft genießen die größte Wahrscheinlichkeit, dass sie erneut aufgesucht werden.



Studienergebnisse

1. EDELMETALLE ALS ANLAGEFORM

EDELMETALLE WERDEN ALS SINNVOLL BEWERTET

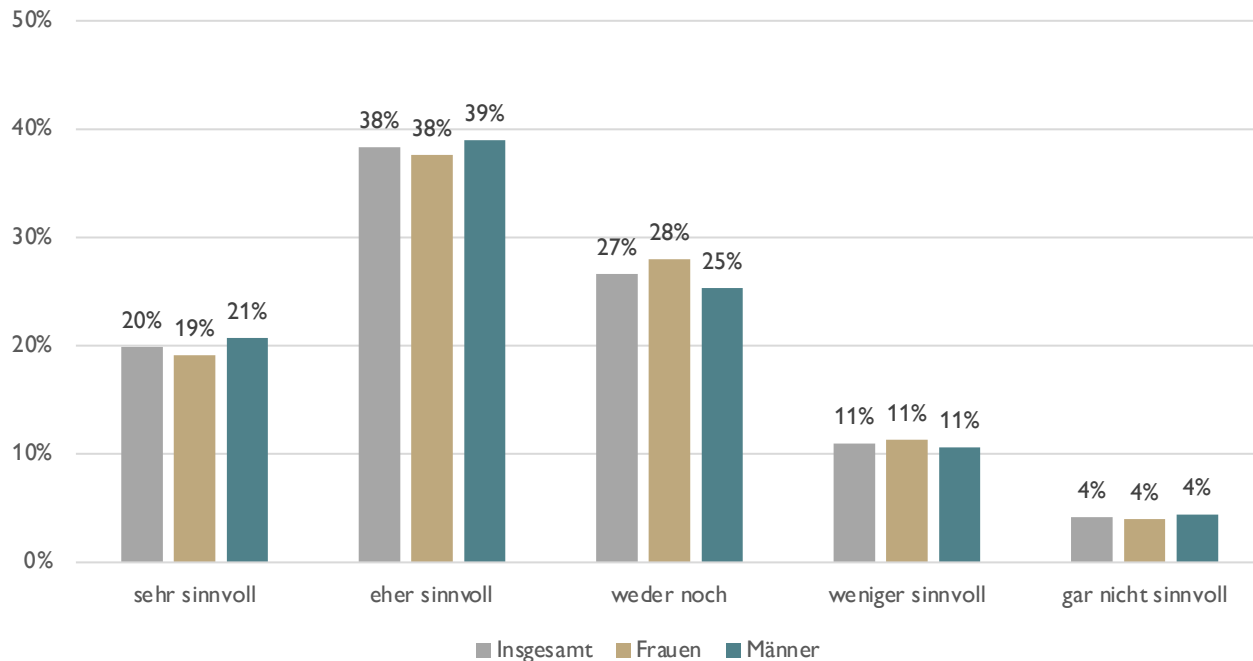
1.1 Bewertung von Edelmetallen als Anlagemöglichkeit

FRAGE:

Wie sinnvoll beurteilen Sie Edelmetalle z.B. Gold, Silber, Platin als Anlagemöglichkeit?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND GESCHLECHT



EDELMETALLBELIEBTHEIT IST ALTERSUNABHÄNGIG

1.1 Bewertung von Edelmetallen als Anlagemöglichkeit

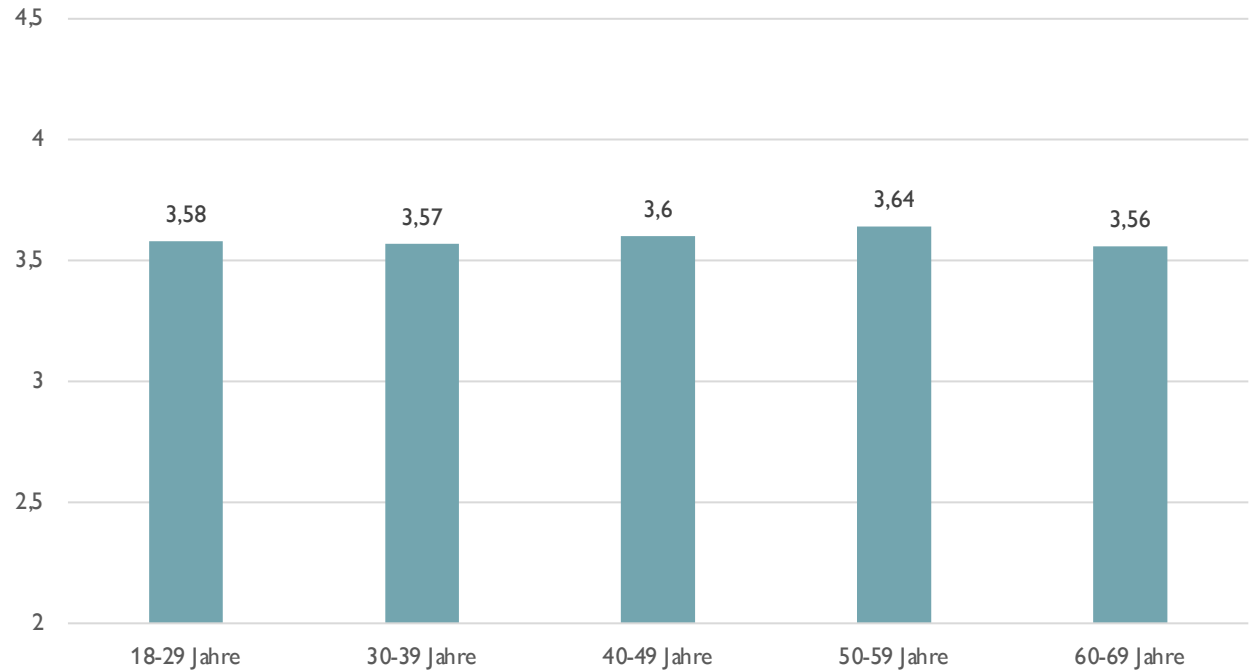
FRAGE:

Wie sinnvoll beurteilen
Sie Edelmetalle
z.B. Gold, Silber, Platin als
Anlagemöglichkeit?

Skala von 1 = gar nicht sinnvoll
bis 5 = sehr sinnvoll

n = 1075

VERGLEICH ANHAND ALTERSGRUPPEN



EDELMETALLBELIEBTHEIT IST EINKOMMENSUNABHÄNGIG

1.1 Bewertung von Edelmetallen als Anlagemöglichkeit

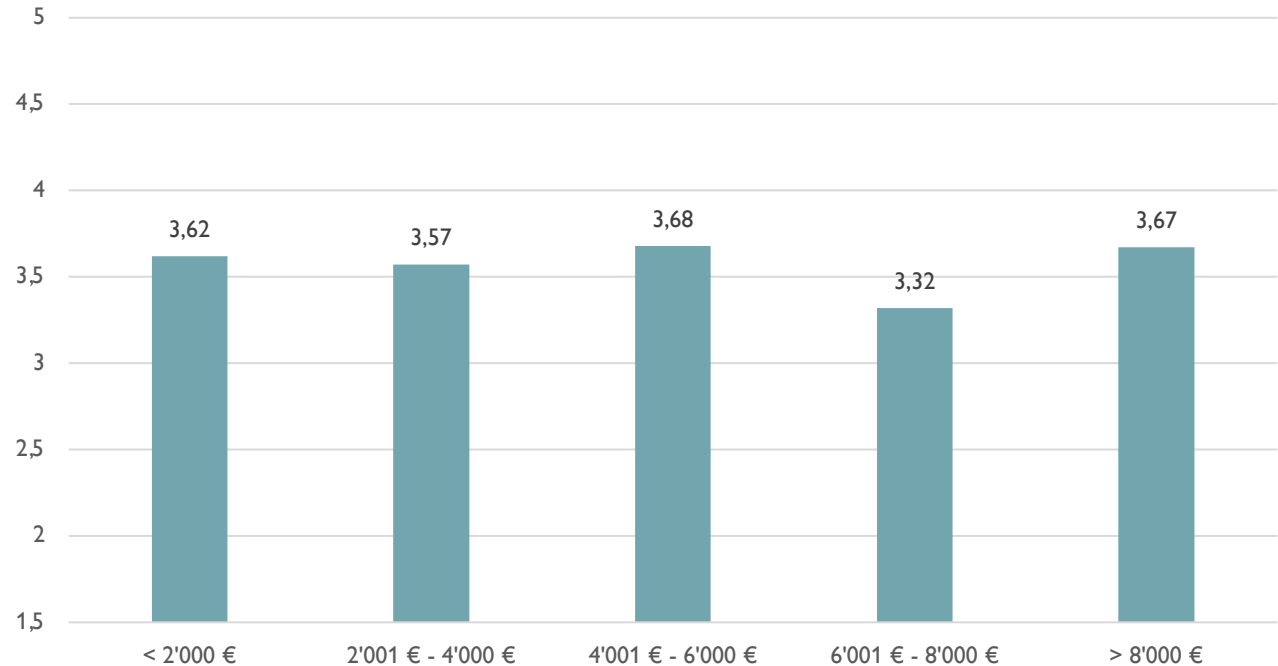
FRAGE:

Wie sinnvoll beurteilen
Sie Edelmetalle
z.B. Gold, Silber, Platin als
Anlagemöglichkeit?

Skala von 1 = gar nicht sinnvoll
bis 5 = sehr sinnvoll

n = 1075

**VERGLEICH ANHAND
NETTO HAUSHALTS-
EINKOMMEN**



BEWERTUNG IST BILDUNGSUNABHÄNGIG

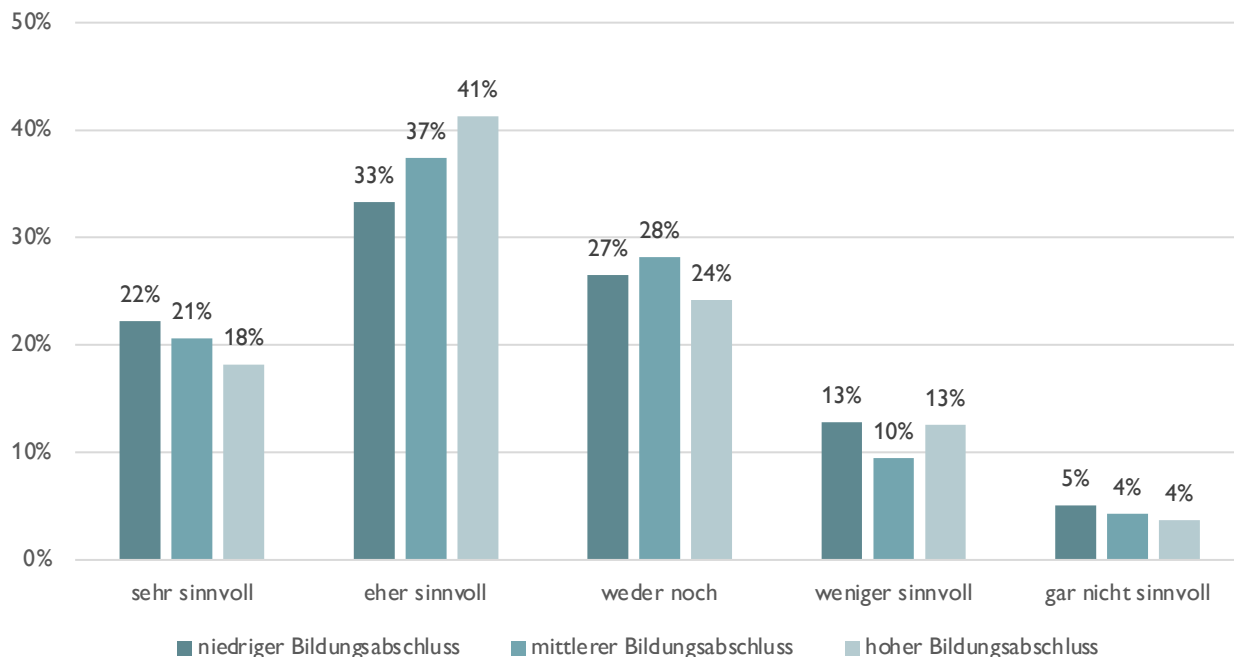
1.1 Bewertung von Edelmetallen als Anlagemöglichkeit

FRAGE:

Wie sinnvoll beurteilen Sie Edelmetalle z.B. Gold, Silber, Platin als Anlagemöglichkeit?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND MAXIMALEM BILDUNGSABSCHLUSS



EDELMETALLE GENIESSEN DIE HÖCHSTE BELIEBTHEIT

1.2 Beliebtheit diverser Anlageformen im Vergleich

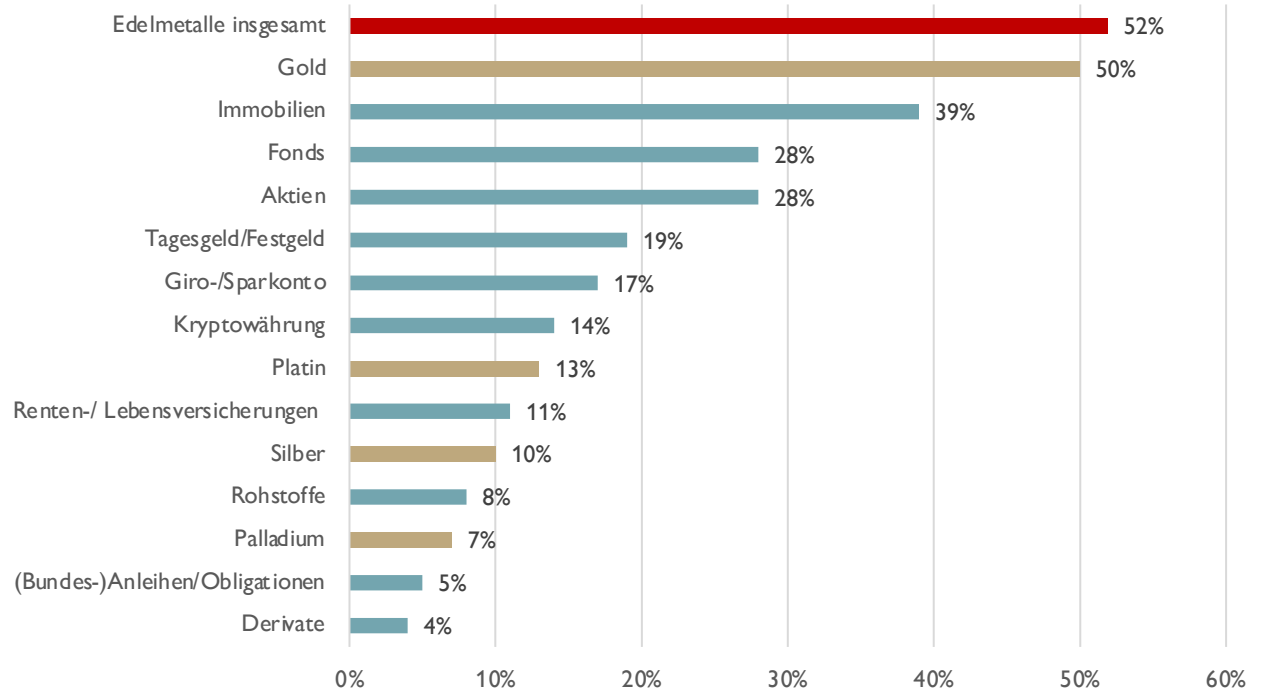
FRAGE:

Stellen Sie sich vor, Sie hätten einen grösseren Geldbetrag zur freien Verfügung, den Sie gerne anlegen möchten. In welchen der folgenden Anlageformen würden Sie diesen investieren?

(Mehrfachantworten möglich)

n = 1075

ALLGEMEINER VERGLEICH



GESCHLECHTERUNTERSCHIED BEI ANLAGEFAVORISIERUNG 30

1.2 Beliebtheit diverser Anlageformen im Vergleich

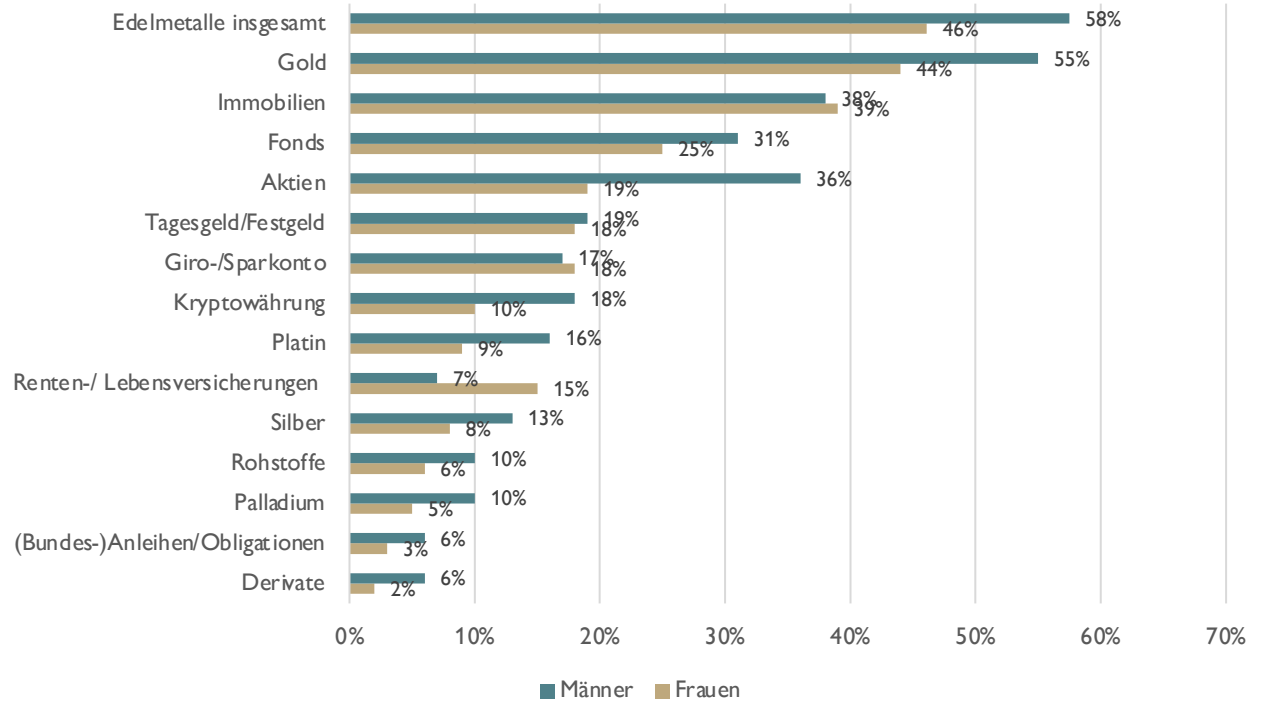
FRAGE:

Stellen Sie sich vor, Sie hätten einen grösseren Geldbetrag zur freien Verfügung, den Sie gerne anlegen möchten. In welchen der folgenden Anlageformen würden Sie diesen investieren?

(Mehrfachantworten möglich)

n = 1075

VERGLEICH ANHAND GESCHLECHT



INVESTITIONSBEREITSCHAFT STEIGT MIT DEM ALTER

1.2 Beliebtheit diverser Anlageformen im Vergleich

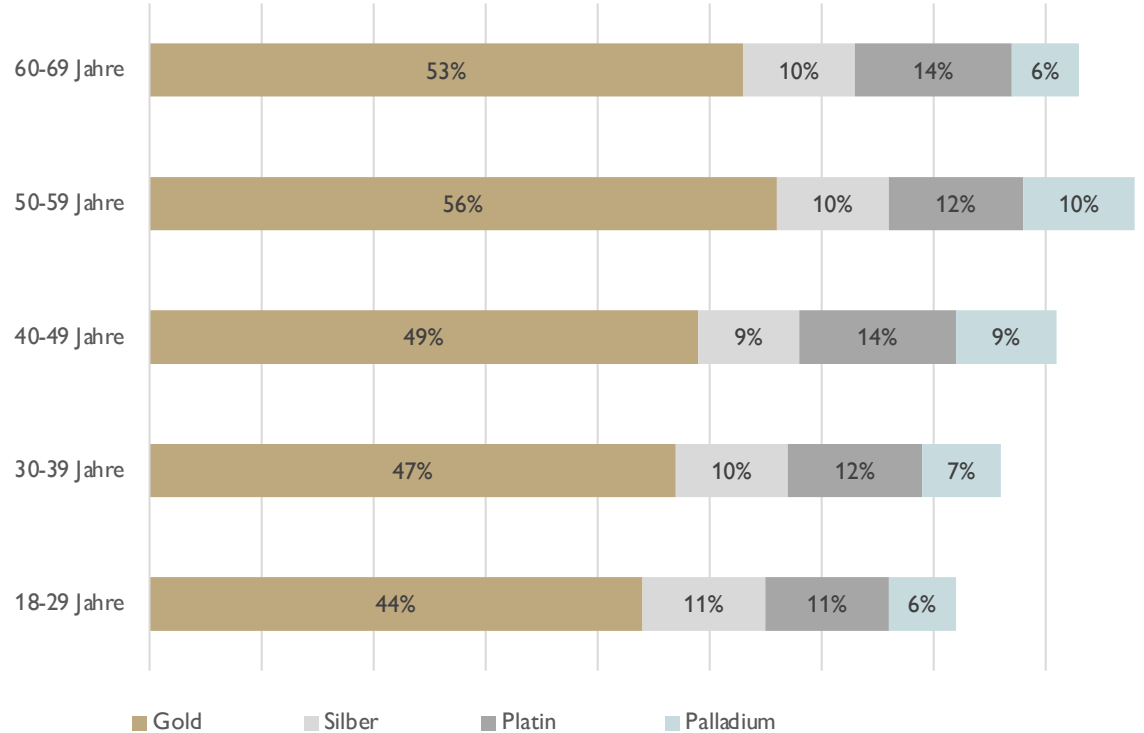
FRAGE:

Stellen Sie sich vor, Sie hätten einen grösseren Geldbetrag zur freien Verfügung, den Sie gerne anlegen möchten. In welchen der folgenden Anlageformen würden Sie diesen investieren?

(Mehrfachantworten möglich)

n = 1075

VERGLEICH ANHAND ALTERSGRUPPEN



EDELMETALLFAVORISIERUNG IST BILDUNGSUNABHÄNGIG

1.2 Beliebtheit diverser Anlageformen im Vergleich

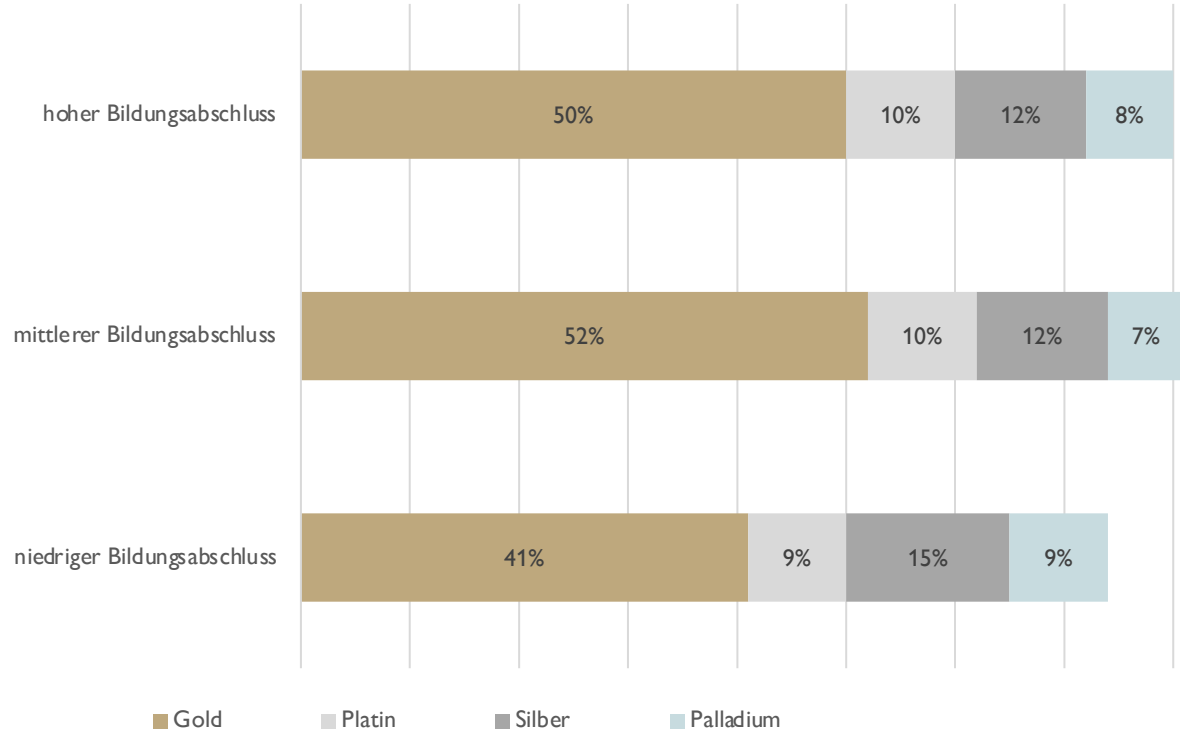
FRAGE:

Stellen Sie sich vor, Sie hätten einen grösseren Geldbetrag zur freien Verfügung, den Sie gerne anlegen möchten. In welchen der folgenden Anlageformen würden Sie diesen investieren?

(Mehrfachantworten möglich)

n = 1075

VERGLEICH ANHAND MAXIMALEM BILDUNGS- ABSCHLUSS



EDELMETALLFAVORISIERUNG EINKOMMENSUNABHÄNGIG

1.2 Beliebtheit diverser Anlageformen im Vergleich

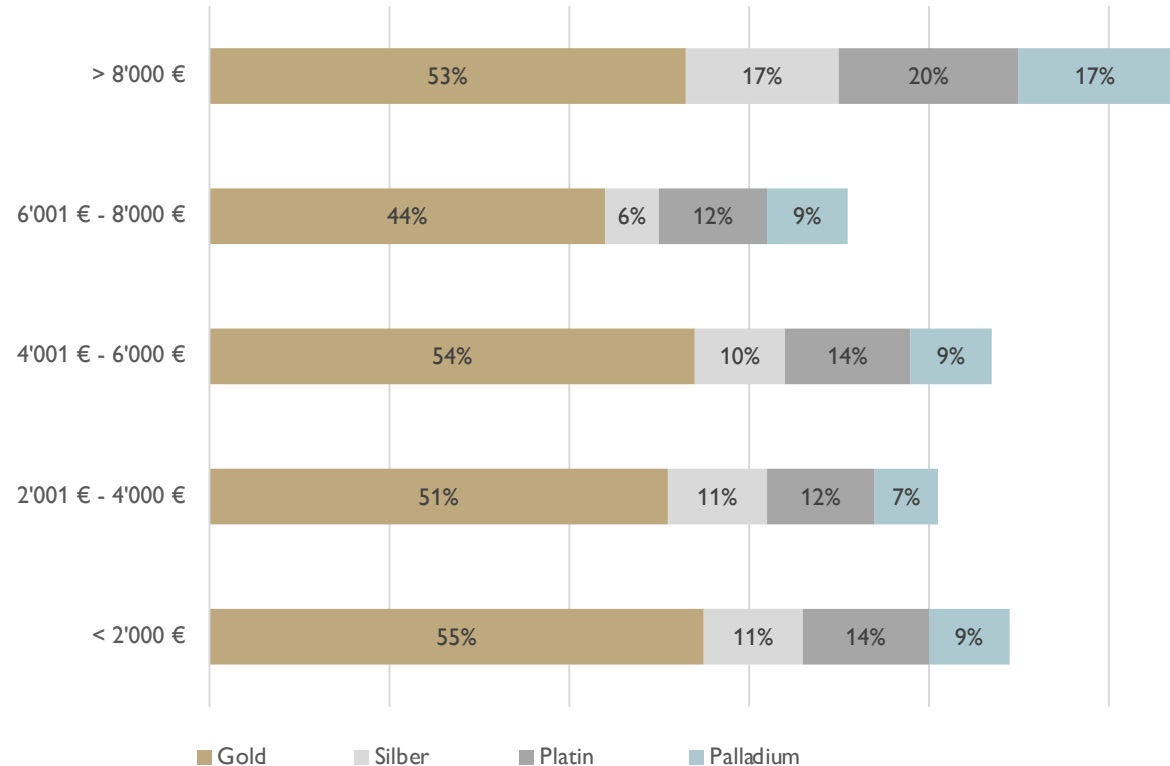
FRAGE:

Stellen Sie sich vor, Sie hätten einen grösseren Geldbetrag zur freien Verfügung, den Sie gerne anlegen möchten. In welchen der folgenden Anlageformen würden Sie diesen investieren?

(Mehrfachantworten möglich)

n = 1075

**VERGLEICH ANHAND
NETTO HAUSHALTS-
EINKOMMEN**





Studienergebnisse

2. INVESTITION IN EDELMETALLE

EIN FÜNFTTEL DENKT AN INVESTITION IN EDELMETALLE

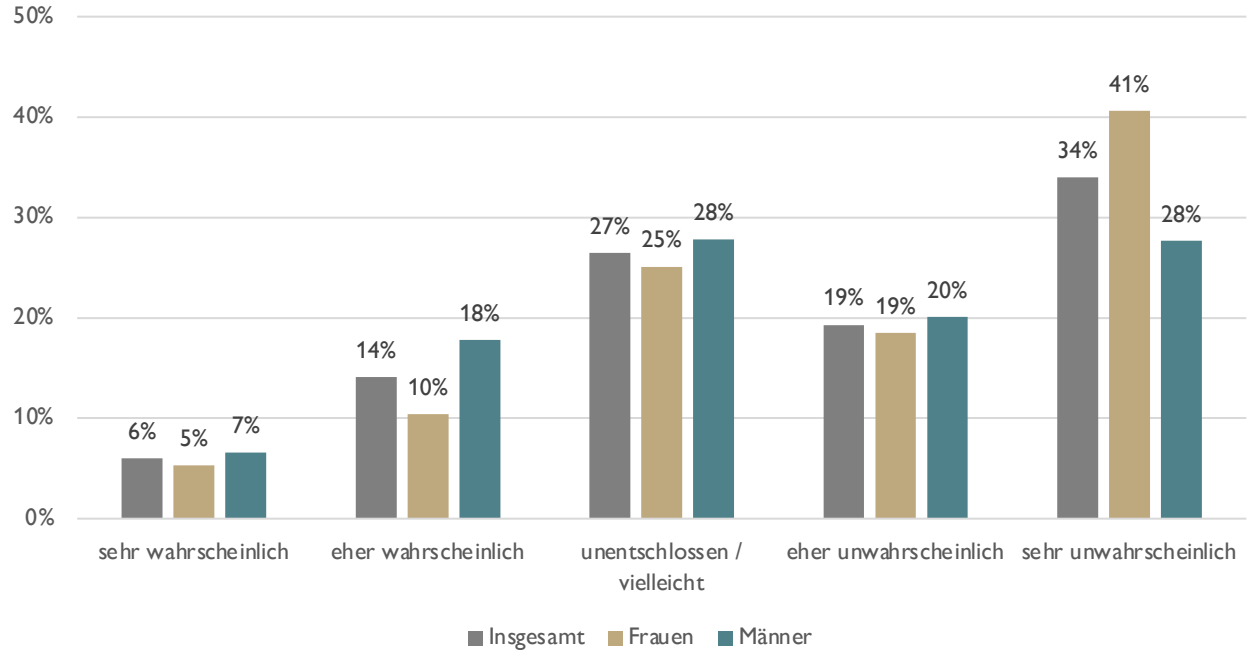
2.1 Investitionsabsicht in Edelmetalle

FRAGE:

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie in den kommenden zwölf Monaten in Edelmetalle investieren werden?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND GESCHLECHTER



INVESTITIONSABSICHT IN JUNGEM ALTER AM HÖCHSTEN

2.1 Investitionsabsicht in Edelmetalle

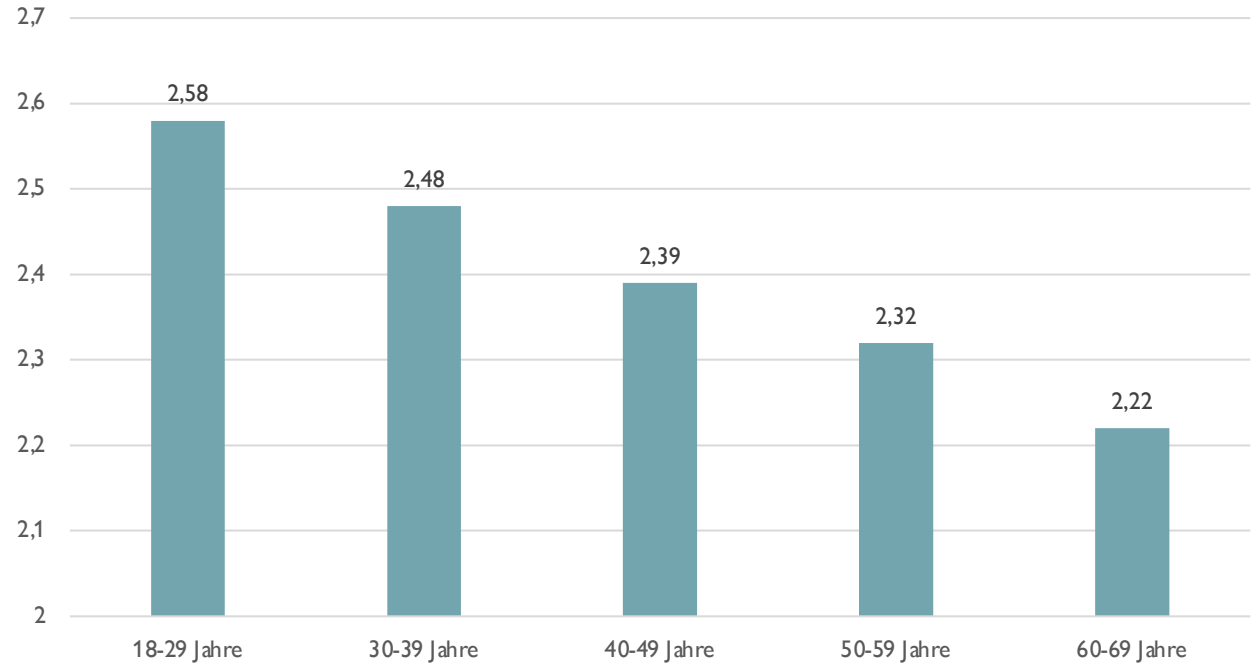
FRAGE:

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie in den kommenden zwölf Monaten in Edelmetalle investieren werden?

Durchschnittswert auf einer Skala von
1 = sehr unwahrscheinlich bis
5 = sehr wahrscheinlich

n = 1075

VERGLEICH ANHAND ALTERSGRUPPEN



INVESTITIONSABSICHT STEIGT MIT DEM EINKOMMEN

2.1 Investitionsabsicht in Edelmetalle

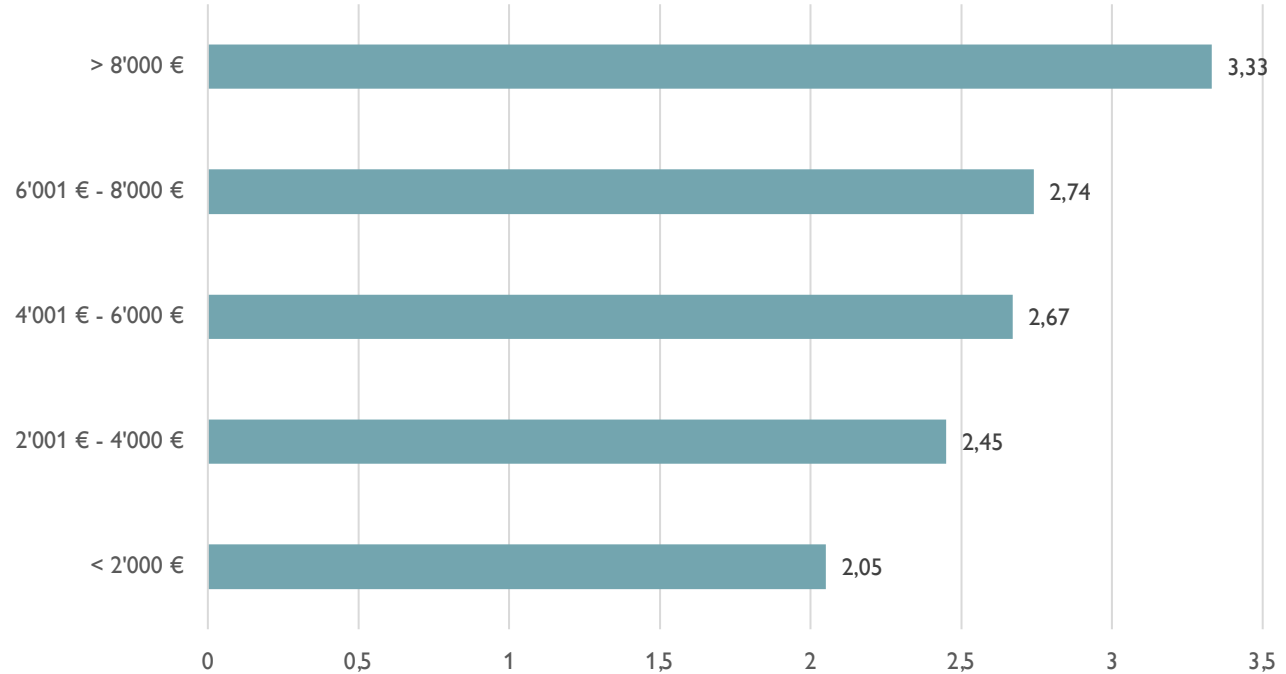
FRAGE:

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie in den kommenden zwölf Monaten in Edelmetalle investieren werden?

Durchschnittswert auf einer Skala von
1 = sehr unwahrscheinlich bis
5 = sehr wahrscheinlich

n = 1075

**VERGLEICH ANHAND
NETTO
HAUSHALTSEINKOMMEN**



INVESTITIONSABSICHT STEIGT MIT BILDUNGSSCHICHT

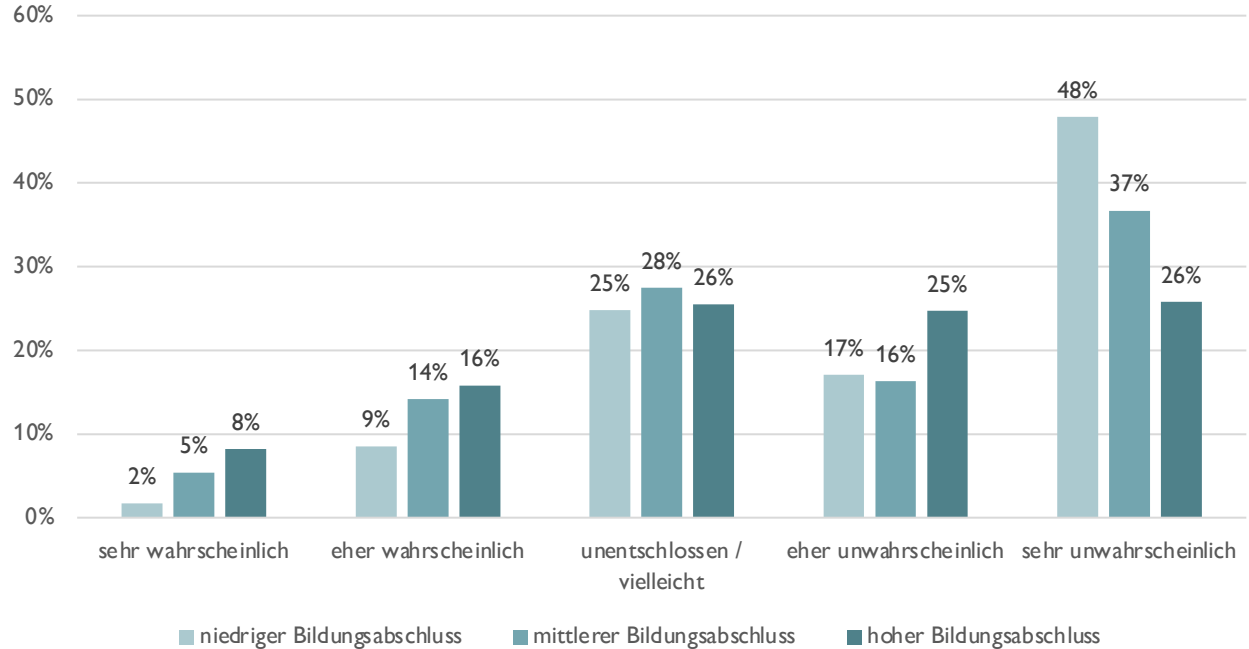
2.1 Investitionsabsicht in Edelmetalle

FRAGE:

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie in den kommenden zwölf Monaten in Edelmetalle investieren werden?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND MAXIMALEM BILDUNGSABSCHLUSS



MÄNNER WÜRDEN ETWAS MEHR INVESTIEREN

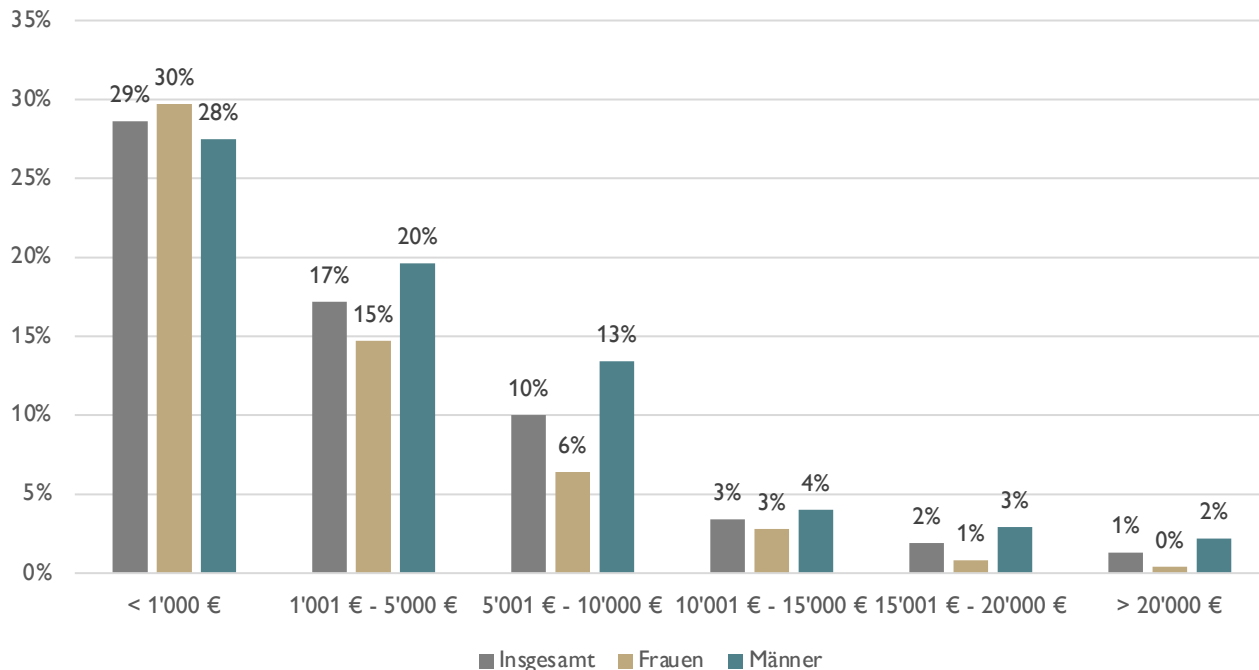
2.2 Geplanter Investitionsbetrag in Edelmetalle

FRAGE:

Welchen Betrag würden Sie voraussichtlich in Edelmetalle investieren?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND GESCHLECHT



INVESTITIONSBETRAG STEIGT MIT DEM ALTER

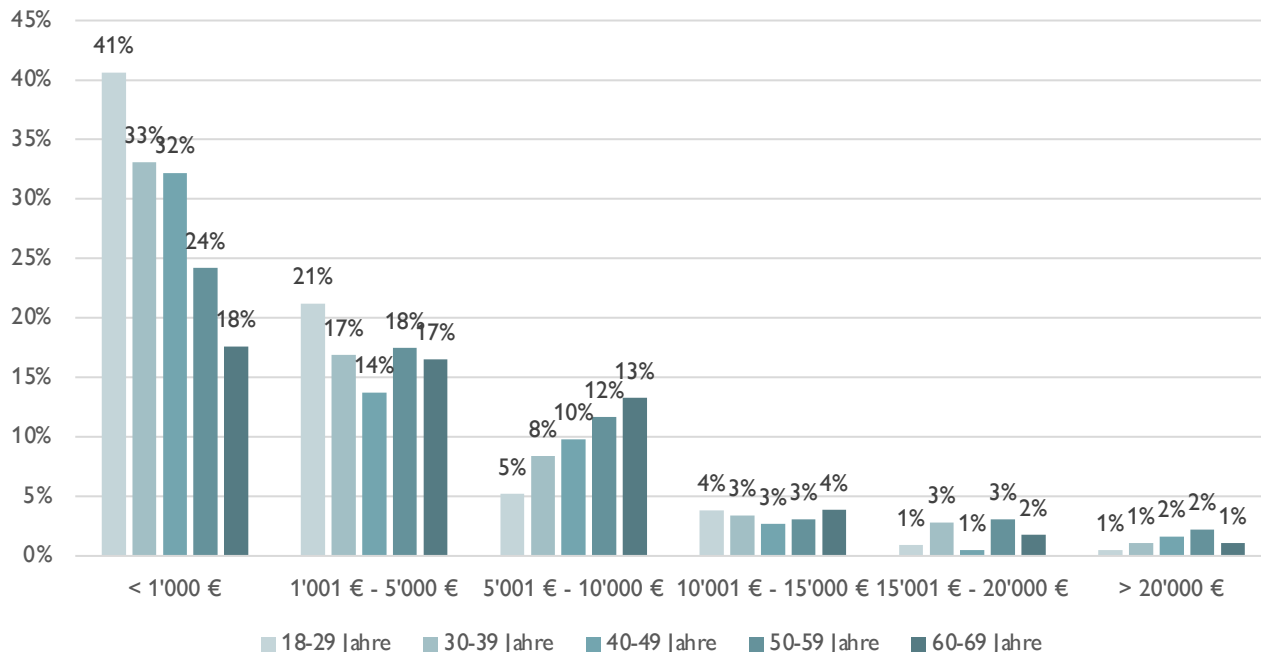
2.2 Geplanter Investitionsbetrag in Edelmetalle

FRAGE:

Welchen Betrag würden Sie voraussichtlich in Edelmetalle investieren?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND ALTERSGRUPPEN



INVESTITIONSBETRAG STEIGT MIT DEM EINKOMMEN

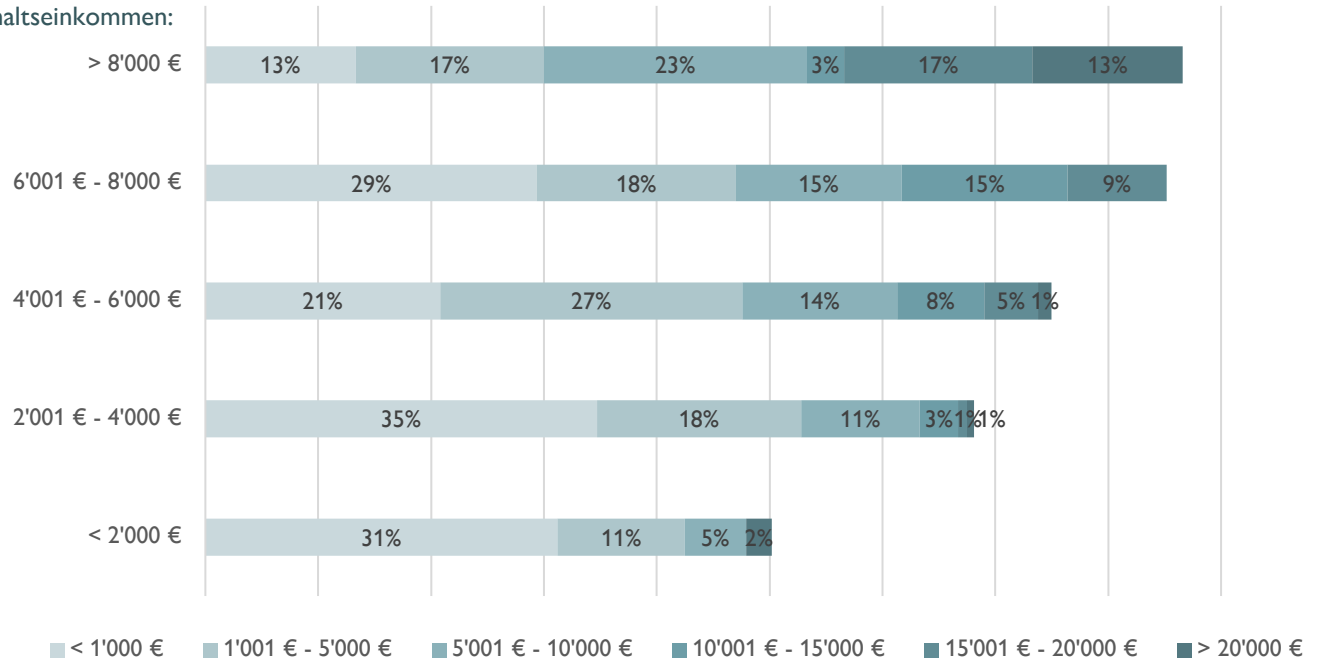
2.2 Geplanter Investitionsbetrag in Edelmetalle

FRAGE: Haushaltseinkommen:

Welchen Betrag würden Sie voraussichtlich in Edelmetalle investieren?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND NETTO HAUSHALTS-EINKOMMEN



Investitionsbetrag:

INVESTITIONSBETRÄGE STEIGEN MIT BILDUNGSABSCHLUSS 42

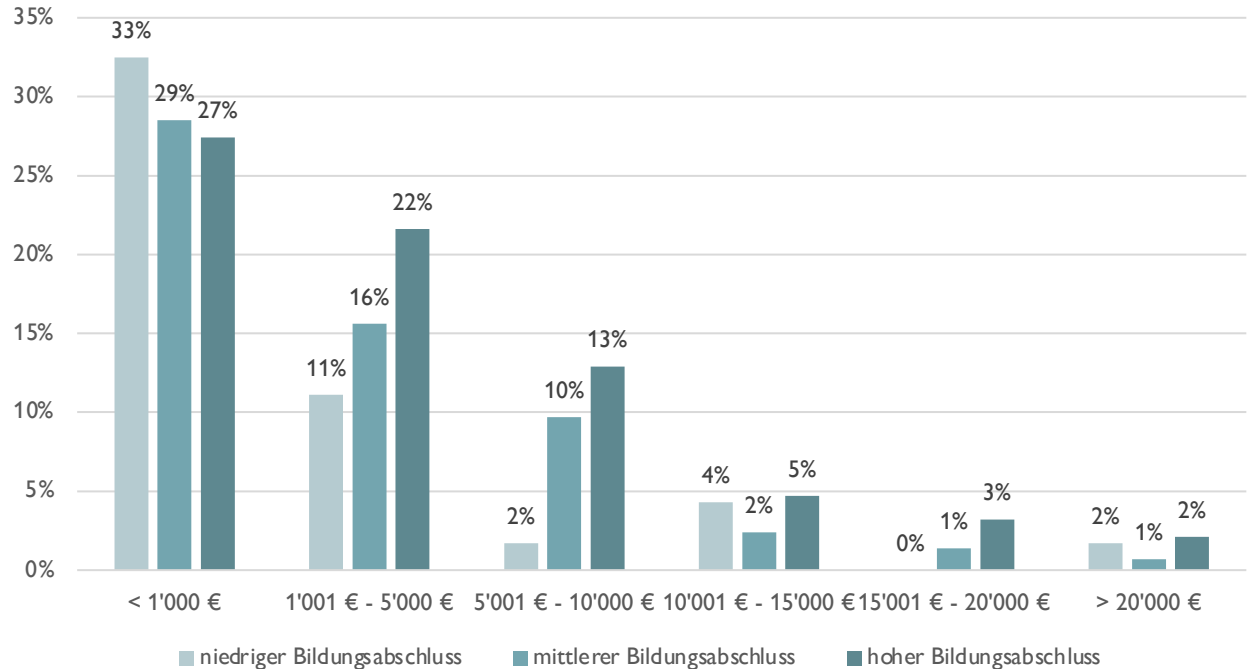
2.2 Geplanter Investitionsbetrag in Edelmetalle

FRAGE:

Welchen Betrag würden Sie voraussichtlich in Edelmetalle investieren?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND BILDUNGSSCHICHTEN



INVESTOREN SUCHEN STABILITÄT UND SICHERHEIT

2.3 Gründe für eine Investition in Edelmetalle

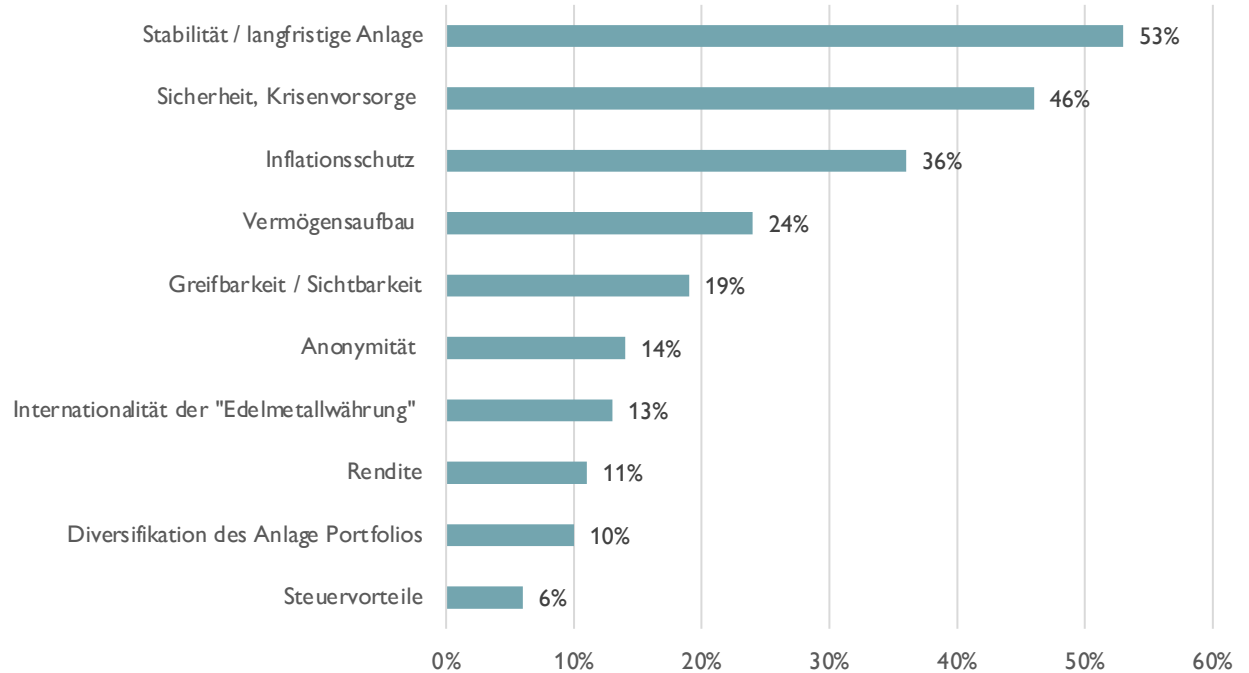
FRAGE:

Was wäre für Sie ein Grund,
in Edelmetalle zu investieren?

(Mehrfachnennung möglich)

n = 1075

**VERGLEICH
INSGESAMT**



GESCHLECHTSUNTERSCHIEDE BEI INVESTITIONSGRÜNDEN 44

2.3 Gründe für eine Investition in Edelmetalle

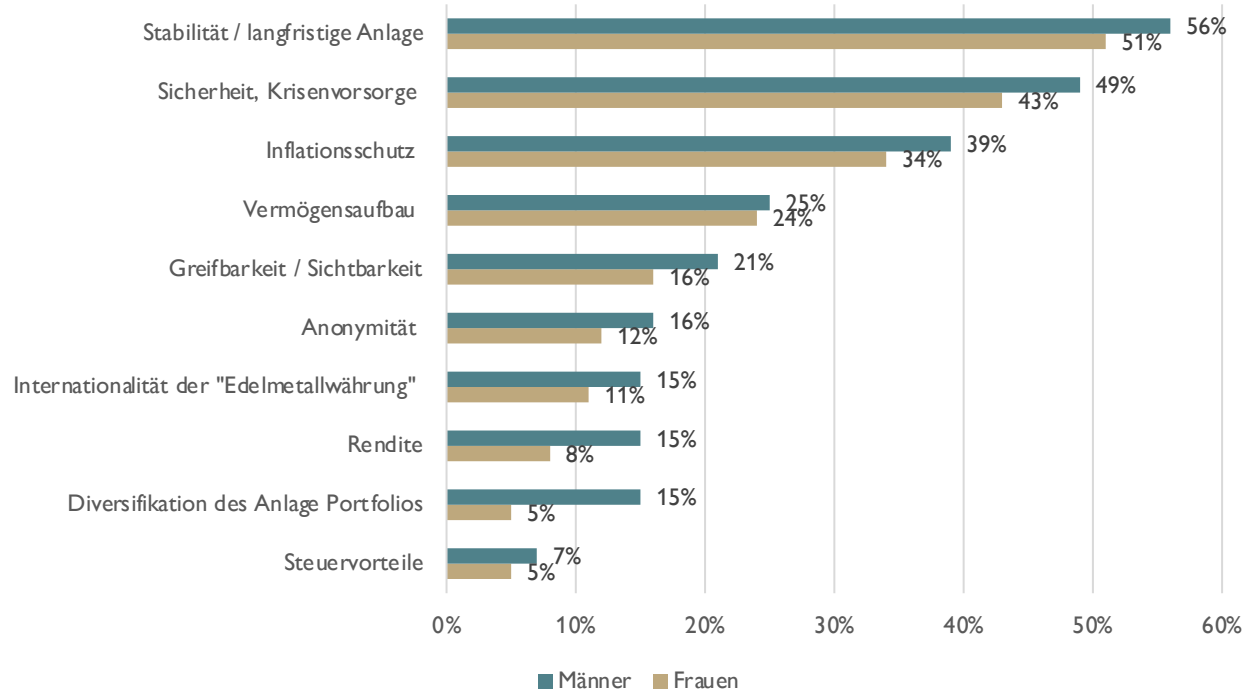
FRAGE:

Was wäre für Sie ein Grund,
in Edelmetalle zu investieren?

(Mehrfachnennung möglich)

n = 1075

VERGLEICH ANHAND GESCHLECHT



INVESTITIONSGRÜNDE SIND BILDUNGSUNABHÄNGIG

2.3 Gründe für eine Investition in Edelmetalle

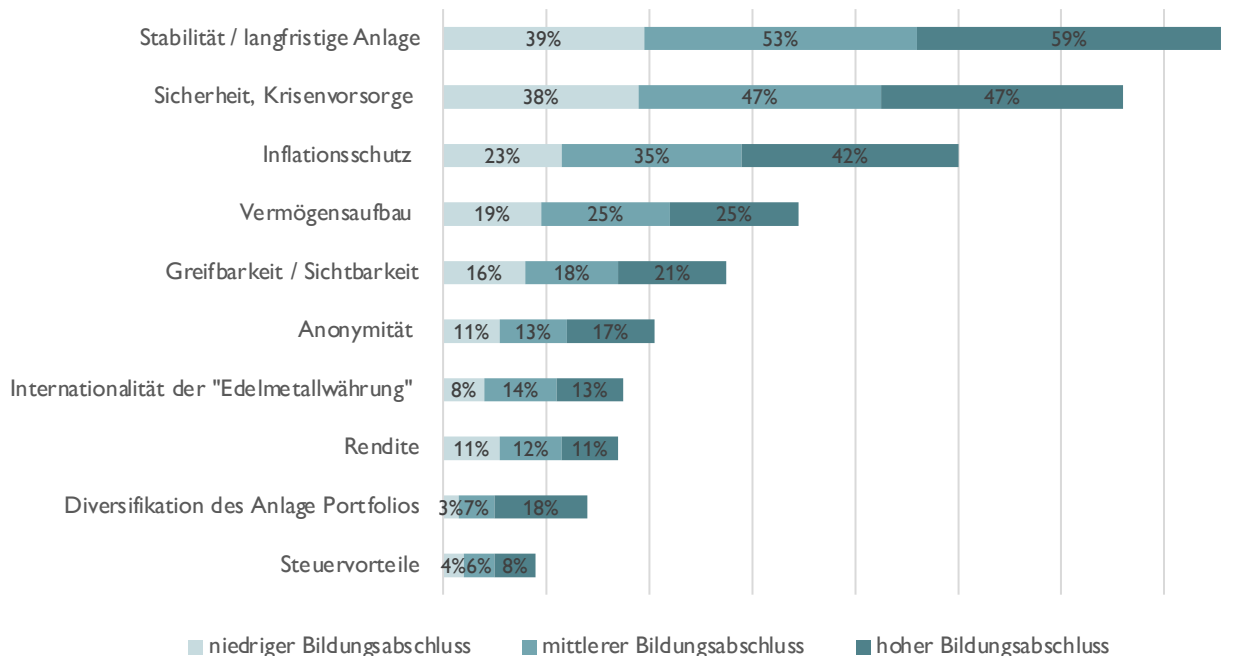
FRAGE:

Was wäre für Sie ein Grund, in Edelmetalle zu investieren?

(Mehrfachnennung möglich)

n = 1075

VERGLEICH ANHAND MAXIMALEM BILDUNGSABSCHLUSS





Studienergebnisse

3. ERFAHRUNGEN MIT DEM KAUF VON EDELMETALLEN

MÄNNER BESITZEN MEHR INVESTITIONSERFAHRUNG

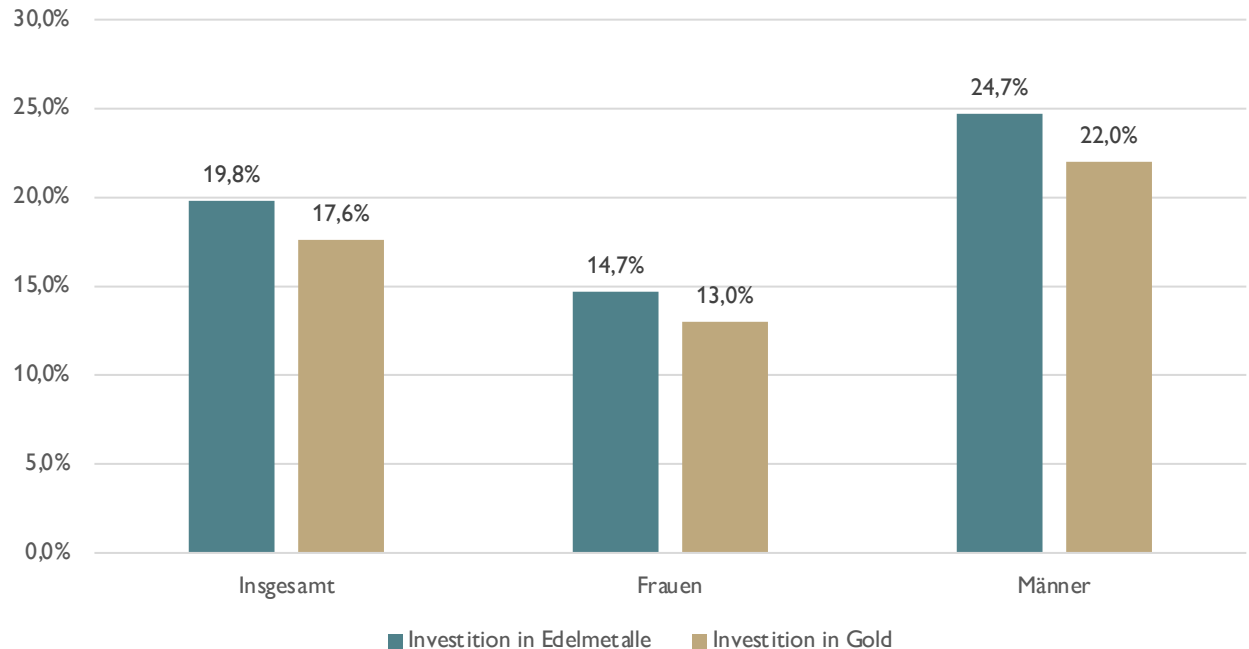
3.1 Erfahrungen mit der Investitionen in Edelmetalle

FRAGE:

Haben Sie bereits in Edelmetalle/Gold investiert?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND
ALTER UND
GESCHLECHT



INVESTITIONSERFAHRUNG STEIGT MIT DEM EINKOMMEN

3.1 Erfahrungen mit der Investitionen in Edelmetalle

FRAGE:

Haben Sie bereits in Edelmetalle/Gold investiert?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND NETTO HAUSHALTSEINKOMMEN



INVESTITIONSERFAHRUNG STEIGT MIT BILDUNG

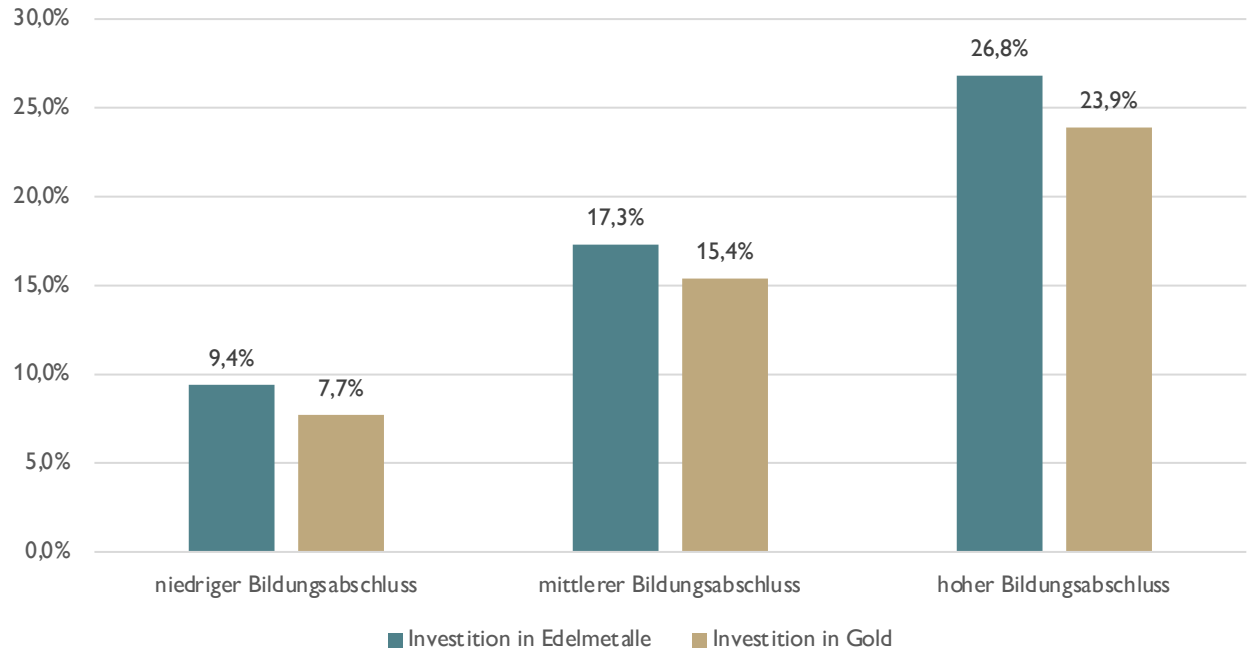
3.1 Erfahrungen mit der Investitionen in Edelmetalle

FRAGE:

Haben Sie bereits in Edelmetalle investiert?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND MAXIMALEM BILDUNGSABSCHLUSS



EXTERNE UMFRAGE ZUR ERMITTLUNG DES GOLDBESITZES 50

3.2 Physischer Goldbesitz



In einer externen Ad Hoc-Befragung, welche zusammen mit dem Marktforschungsinstitut Sinus durchgeführt wurde, ist anhand einer Stichprobe von 5005 Personen der durchschnittliche physische Goldbesitz der Deutschen ermittelt worden.

Hierbei wurden die Befragten gebeten, ihren gesamten physischen Goldbesitz in Gramm zu schätzen, falls diese bereits in Gold investiert haben.

Um Diskrepanzen zwischen tatsächlichem und geschätztem Wert des Goldbesitzes zu minimieren, sollten alle Befragten mit physischem Goldbesitz im zweiten Schritt den geschätzten Wert in Euro angeben.

Diese Ergebnisse sind im Folgenden zusammengefasst.

AD HOC-BEFRAGUNG

WIE VIEL GOLD BESITZEN DIE DEUTSCHEN?

3.2 Physischer Goldbesitz



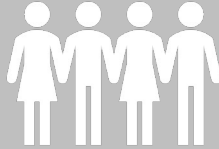
AD HOC-BEFRAGUNG

FRAGE:

Wie hoch ist Ihr gesamter physischer Goldbesitz in Gramm (ausgeschlossen Schmuck)?

n = 5020

Befragungszeitpunkt
September 2022



Bereits in Gold investiert:	809
Weiss ich nicht:	781
Möchte ich nicht angeben:	307
Ich besitze kein Gold:	3123

ZUM ZEITPUNKT DER BEFRAGUNG
LAG DER PHYSISCHE GOLDBESITZ
DER DEUTSCHEN BEI
DURCHSCHNITTLICH

11'292 EUR

Durchschnittswert pro befragter Person,
welche bereits in Gold investiert
hat: n = 809

WIE GENAU KÖNNEN BEFRAGTE SCHÄTZEN?

3.2 Physischer Goldbesitz



AD HOC-BEFRAGUNG

Durchschnittswert pro befragter Person, welche bereits in Edelmetalle investiert hat (n = 809)

*Der berechnete Goldwert bezieht sich auf den Befragungszeitpunkt September 2022

Wie hoch ist Ihr gesamter physischer Goldbesitz in Gramm (ausgeschlossen Schmuck)?

205 g

(entspricht ca. 11 292 EUR zum Zeitpunkt der Befragung)*

Wie hoch schätzen Sie den Wert Ihres Goldbesitzes (ausgeschlossen Schmuck) in EUR ein?

8'029 EUR

Im Schnitt unterschätzen Befragte den aktuellen Wert ihres physischen Goldbesitzes.

Zum Zeitpunkt der Befragung lag der Wert des geschätzten physischen Goldbesitzes in EUR ca. 29 % unter dem geschätzten Wert in Gramm.

MÄNNER BESITZEN DEUTLICH MEHR PHYSISCHES GOLD

3.2 Physischer Goldbesitz



AD HOC-BEFragung

n = 809

Alle berechneten Goldwerte beziehen sich auf den Befragungszeitpunkt September 2022

VERGLEICH ANHAND GESCHLECHT

Wie hoch ist Ihr gesamter physischer Goldbesitz in Gramm (ausgeschlossen Schmuck)?

Wie hoch schätzen Sie den Wert Ihres Goldbesitzes (ausgeschlossen Schmuck) in EUR ein?



168 g = 9'215 EUR

pro befragte Frau, welche bereits in Gold investiert hat

4'142 EUR

pro befragte Frau, welche bereits in Gold investiert hat

= 44,9 %
DES WERTES
IN GRAMM



227 g = 12'512 EUR

pro befragter Mann, welcher bereits in Gold investiert hat

9'841 EUR

pro befragter Mann, welcher bereits in Gold investiert hat

= 78,7 %
DES WERTES
IN GRAMM

JÜNGERE BESITZEN AM WENIGSTEN GOLD

3.2 Physischer Goldbesitz



AD HOC-BEFRAGUNG

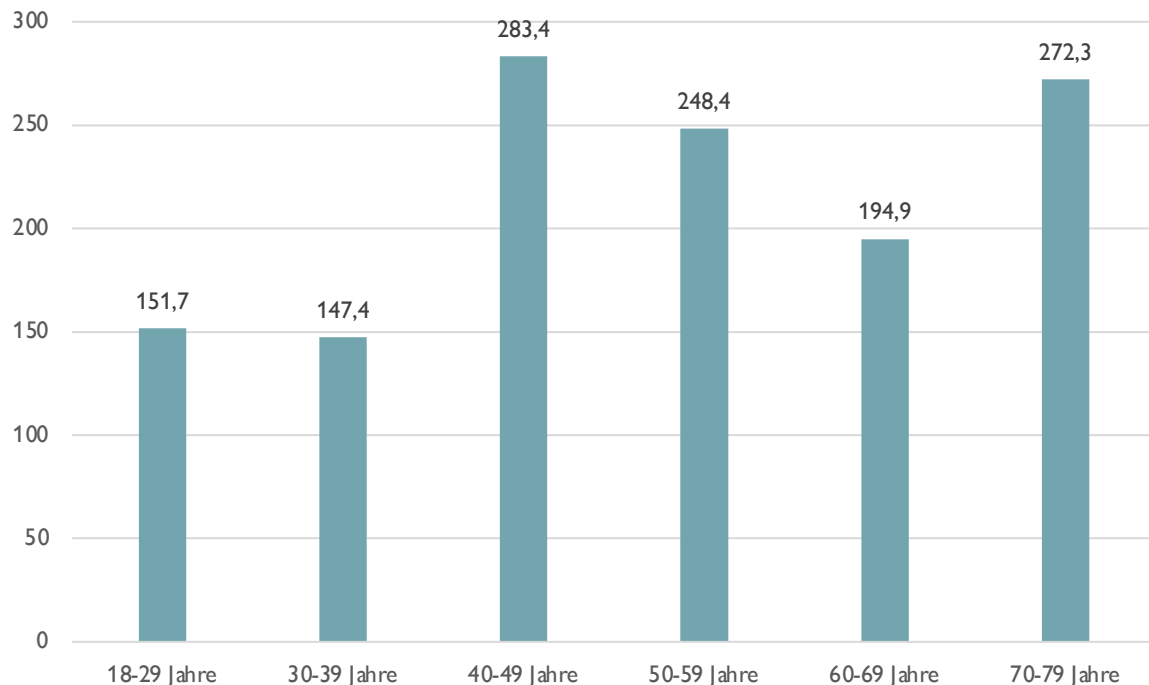
FRAGE:

Wie hoch ist Ihr gesamter physischer Goldbesitz in Gramm (ausgeschlossen Schmuck)?

n = 809

Angaben in Gramm

VERGLEICH ANHAND ALTERSGRUPPEN



ALLE UNTERSCHÄTZEN DEN WERT IHRES GOLDBESITZES

3.2 Physischer Goldbesitz



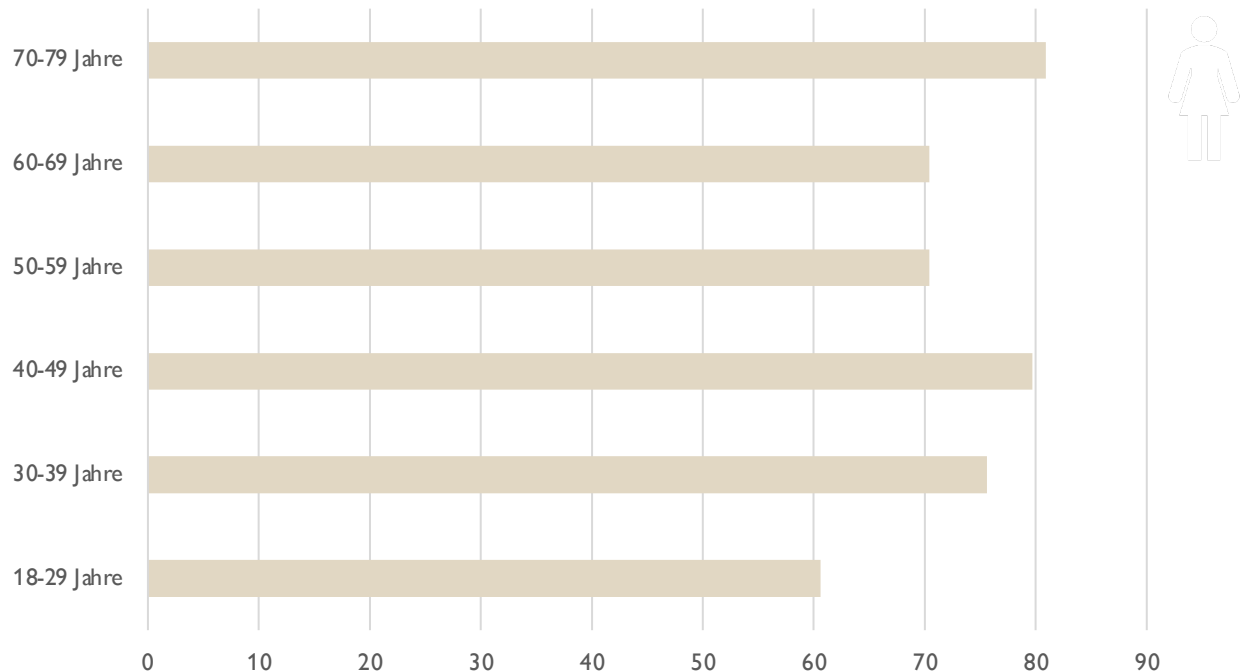
AD HOC-BEFragung

Geschätzter Wert des physischen Goldbesitzes in EUR im Verhältnis zum aktuellen Wert (September 2022) des geschätzten Goldbesitzes in Gramm

n = 809

SCHÄTZGENAUIGKEIT DER ALTERSGRUPPEN

Übereinstimmung beider Werte



PHYSISCHER GOLDBESITZ DER DEUTSCHEN

3.2 Physischer Goldbesitz

56

sinus:

AD HOC-BEFRAGUNG

**HOCHRECHNUNG
DES DEUTSCHEN
GOLDBESITZES VON
PRIVATPERSONEN
(ausgenommen Schmuck)**

Würde man den erhobenen Goldbesitz (ausgenommen Schmuck) aller Deutschen zusammentragen, so ergäbe sich ein Gesamtbesitz im Wert von rund

2'766 Tonnen

ANNAHMEN

ca. 16,1% der Deutschen besitzen Gold im Wert von durchschnittlich rund 205g
(Quelle: Edelmetallstudie 2022)

83.8 Millionen Einwohner in Deutschland
(Quelle: United Nations, Department of Economic and Social Affairs)



Studienergebnisse

4. EDELMETALLANBIETER: BELIEBTHEIT, BERATUNG, KOMPETENZ

DIE HAUSBANK ALS BELIEBTESTER EDELMETALLANBIETER

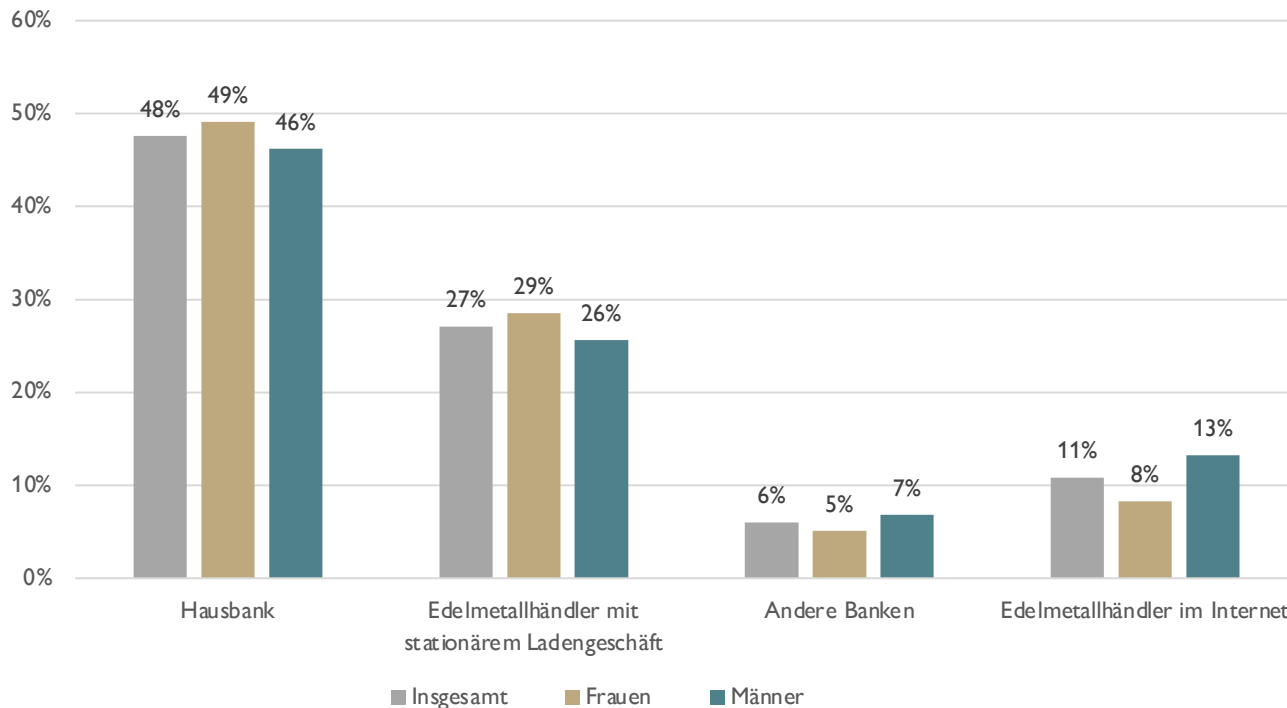
4.1 Bevorzugter Edelmetallanbieter

FRAGE:

Wo würden Sie Edelmetalle am liebsten kaufen?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND GESCHLECHT



ÄLTERE GENERATIONEN SETZEN AUF DIE HAUSBANK

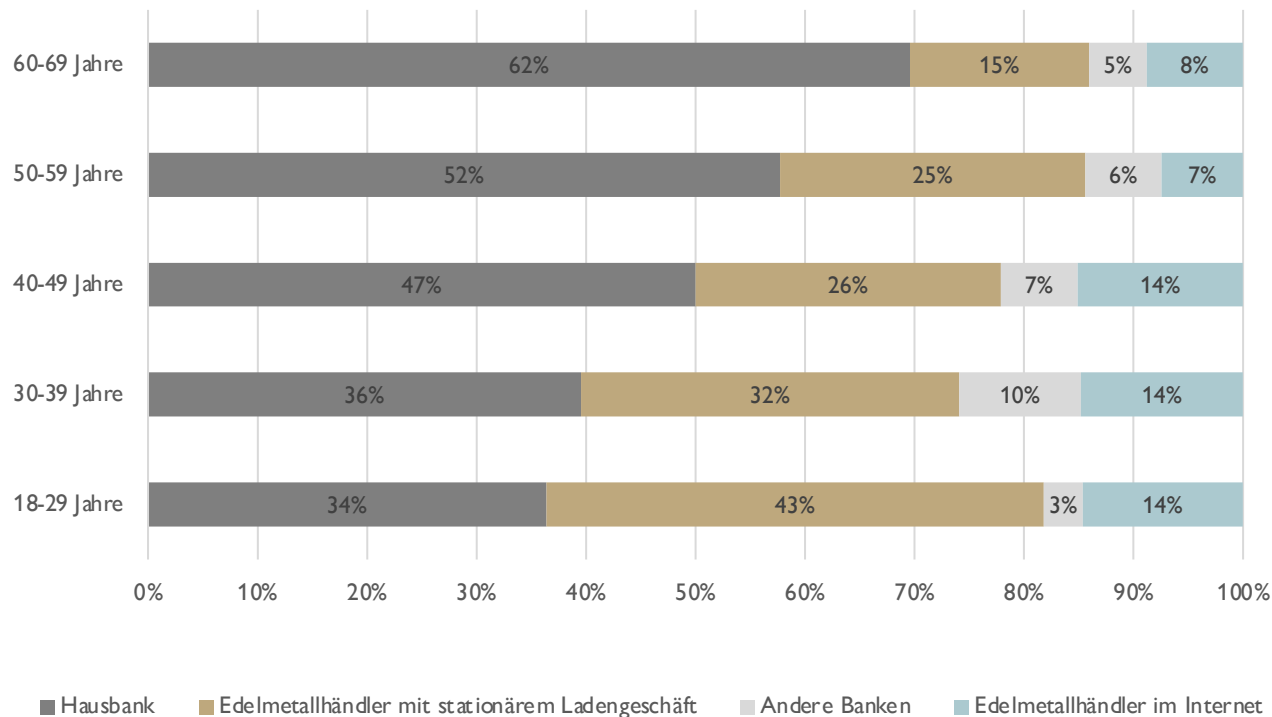
4.1 Bevorzugter Edelmetallanbieter

FRAGE:

Wo würden Sie Edelmetalle am liebsten kaufen?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND ALTERSGRUPPEN



KANALWAHL EHER EINKOMMENSUNABHÄNGIG

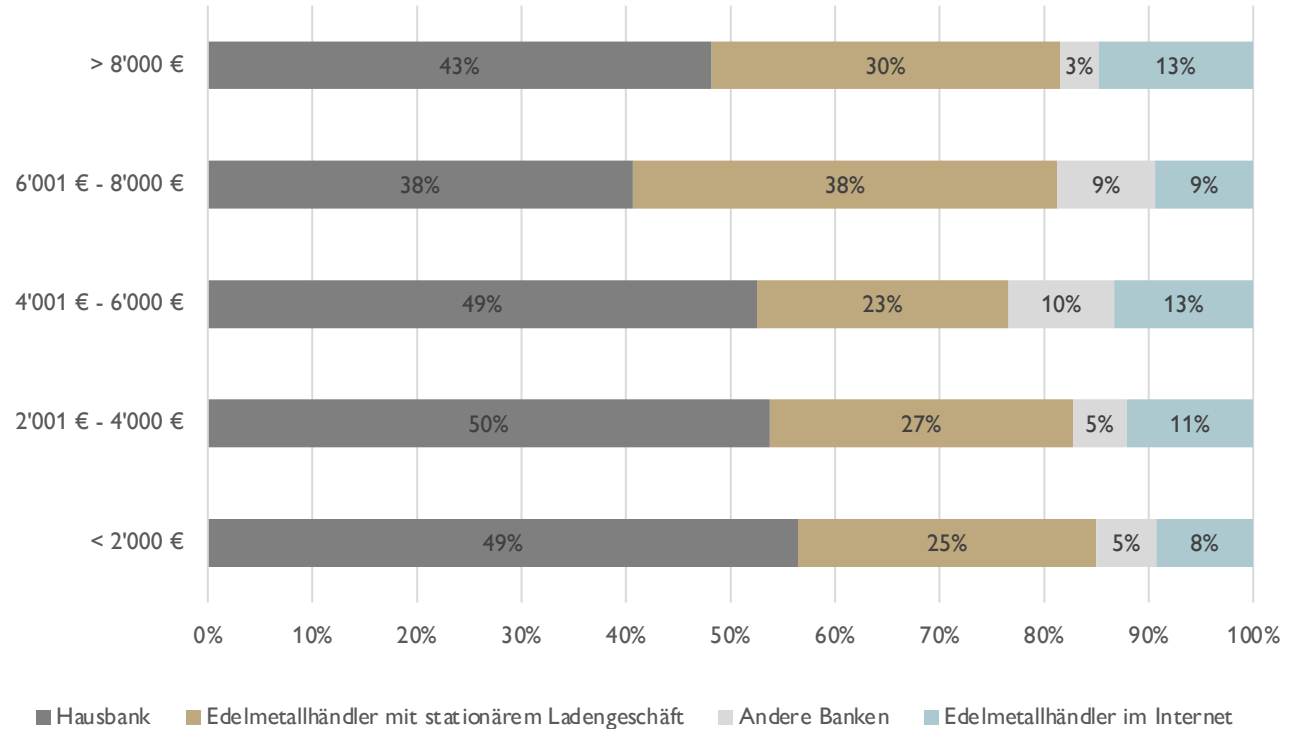
4.1 Bevorzugter Edelmetallanbieter

FRAGE:

Wo würden Sie Edelmetalle
am liebsten kaufen?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND NETTO HAUSHALTS- EINKOMMEN



KANALWAHL UNABHÄNGIG VON BILDUNGSABSCHLUSS

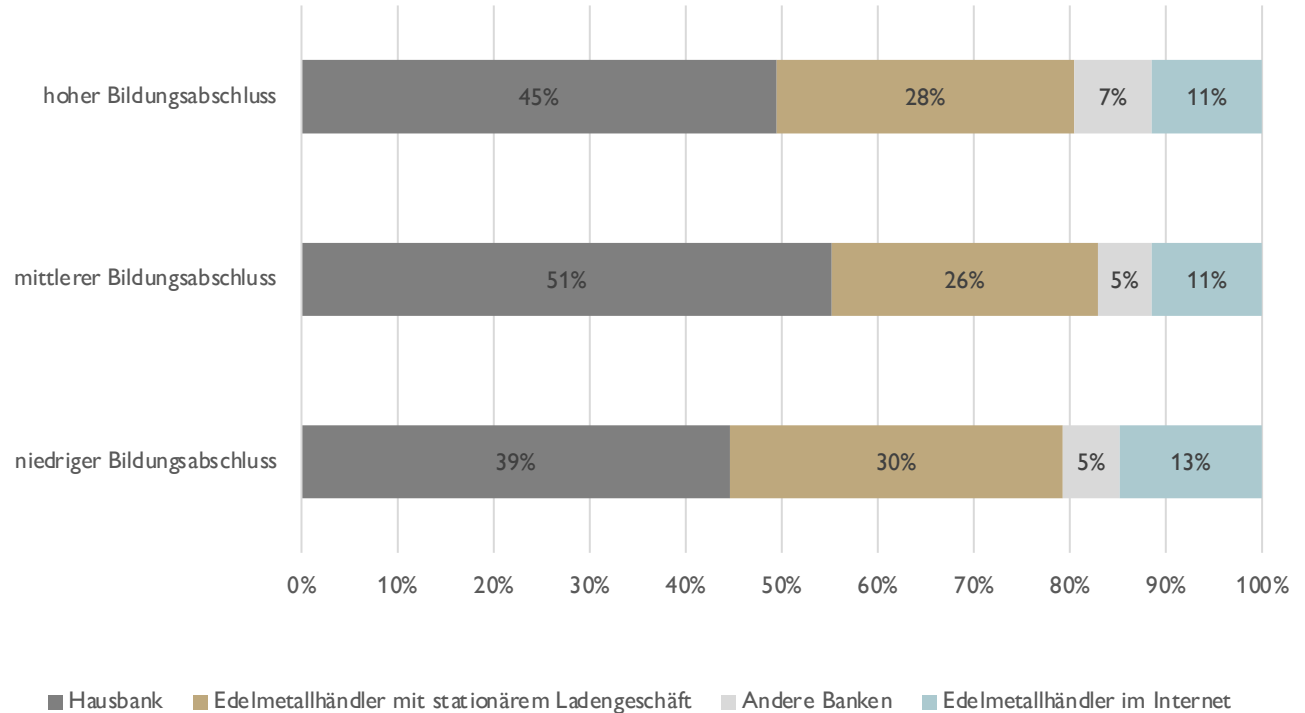
4.1 Bevorzugter Edelmetallanbieter

FRAGE:

Wo würden Sie Edelmetalle am liebsten kaufen?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND MAXIMALEM BILDUNGSABSCHLUSS



FRAUEN LEGEN MEHR WERT AUF PERSÖNLICHE BERATUNG 62

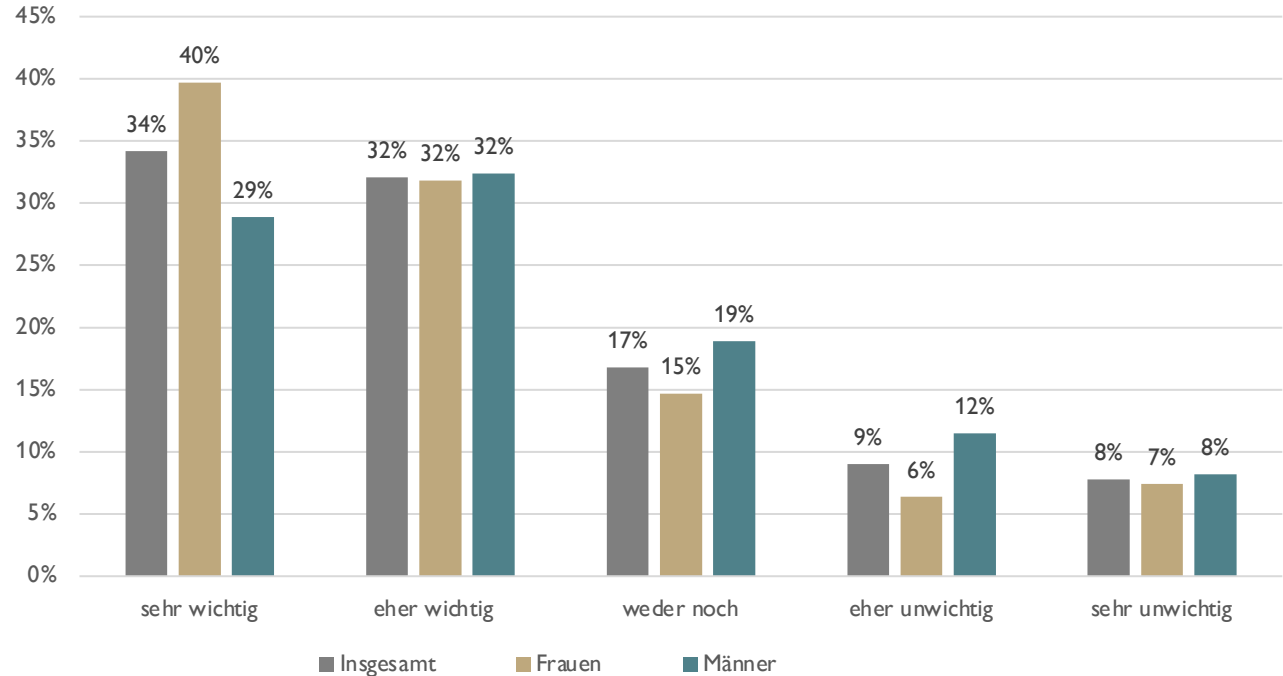
4.2 Bedeutung persönlicher Beratung

FRAGE:

Wie wichtig wäre Ihnen die persönliche Beratung in einer stationären Verkaufsstelle beim Kauf von Edelmetallen?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND GESCHLECHT



ÄLTERE GENERATIONEN LEGEN WERT AUF BERATUNG

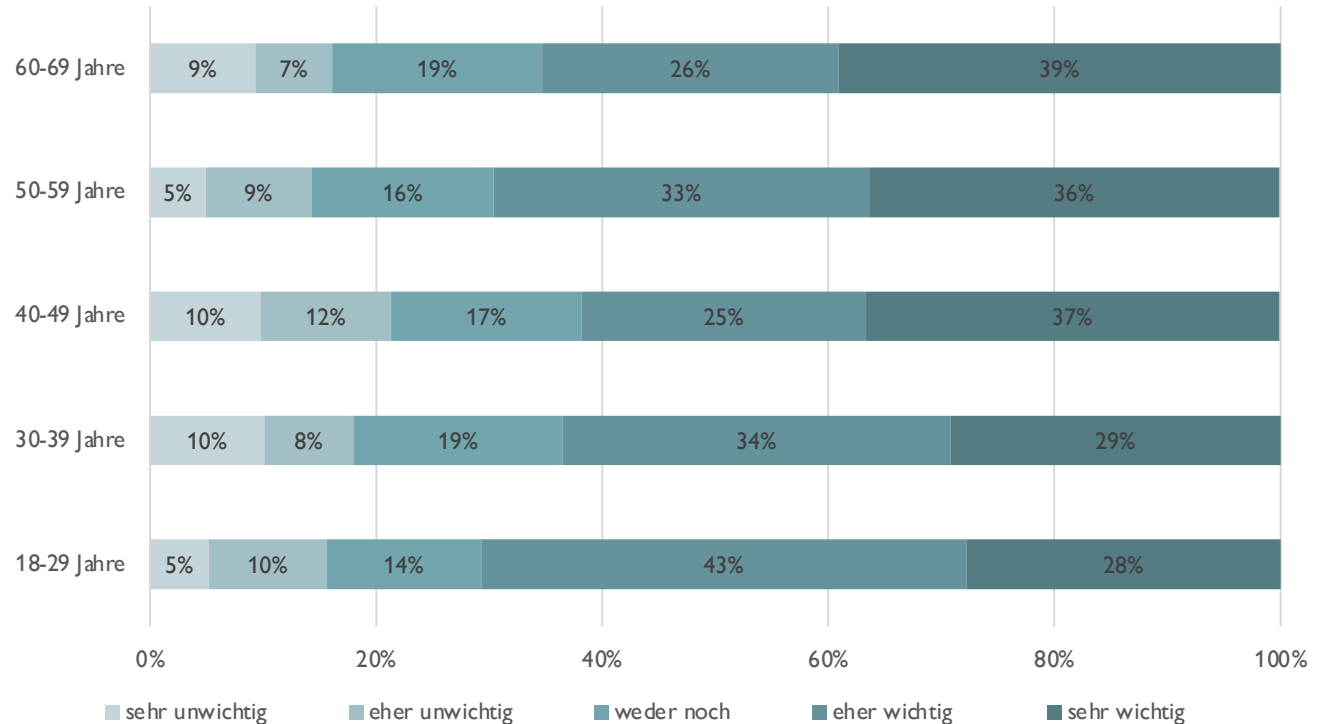
4.2 Bedeutung persönlicher Beratung

FRAGE:

Wie wichtig wäre Ihnen die persönliche Beratung in einer stationären Verkaufsstelle beim Kauf von Edelmetallen?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND ALTERSGRUPPEN



BERATUNGSBEDARF SINKT MIT STEIGENDEM EINKOMMEN

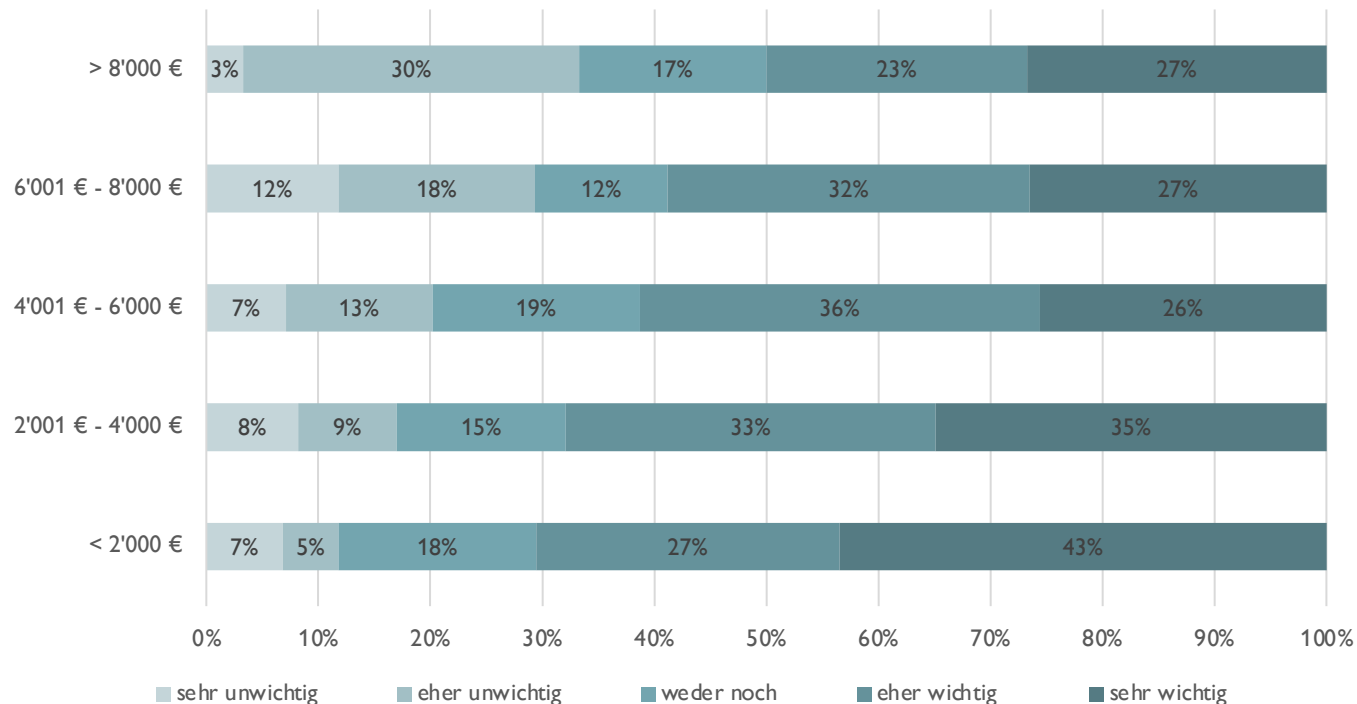
4.2 Bedeutung persönlicher Beratung

FRAGE:

Wie wichtig wäre Ihnen die persönliche Beratung in einer stationären Verkaufsstelle beim Kauf von Edelmetallen?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND NETTO HAUSHALTS-EINKOMMEN



BERATUNGSBEDARF IST BILDUNGSUNABHÄNGIG

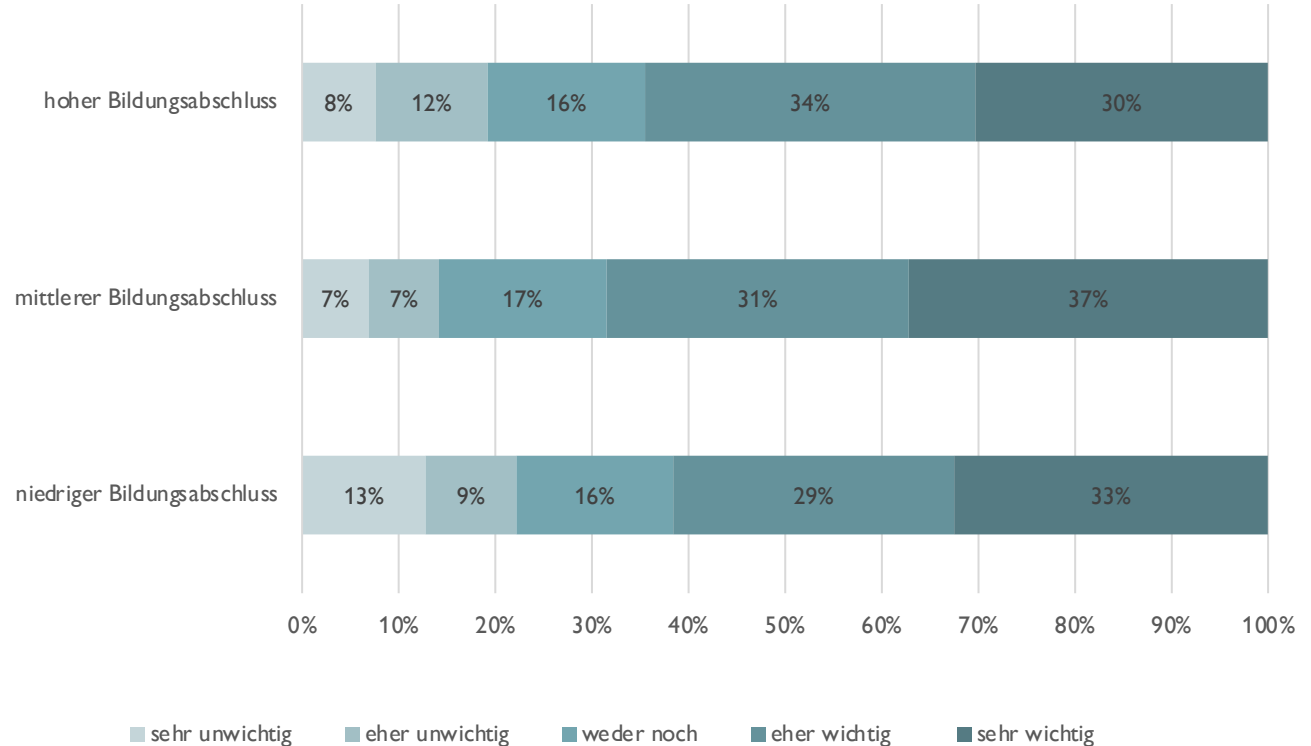
4.2 Bedeutung persönlicher Beratung

FRAGE:

Wie wichtig wäre Ihnen die persönliche Beratung in einer stationären Verkaufsstelle beim Kauf von Edelmetallen?

n = 1075

VERGLEICH ANHAND MAXIMALEM BILDUNGSABSCHLUSS



STATIONÄREN KANÄLE WERDEN BEVORZUGT

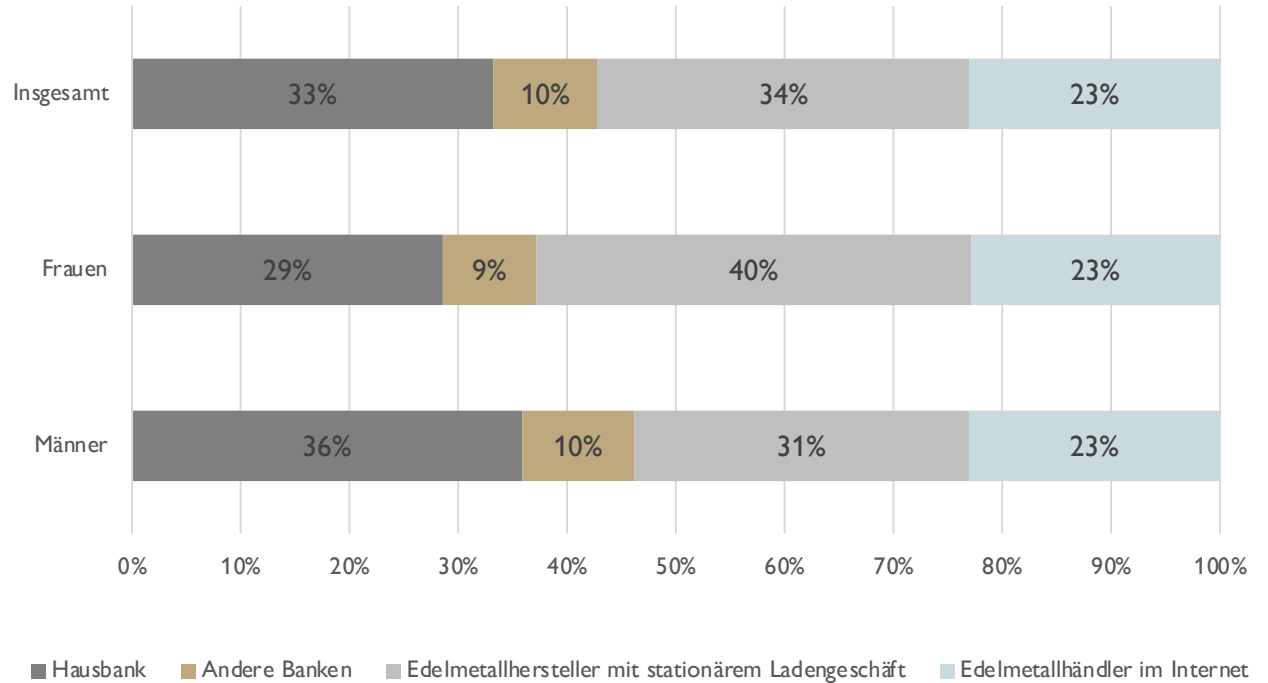
4.3 Präferenz von Edelmetallhändlern

FRAGE:

Wo haben Sie Ihre Edelmetalle primär gekauft?

n = 187

ALLGEMEINE BEFRAGUNG



JUNGE GENERATIONEN KAUFEN IN LADENGESELLSCHAFTEN

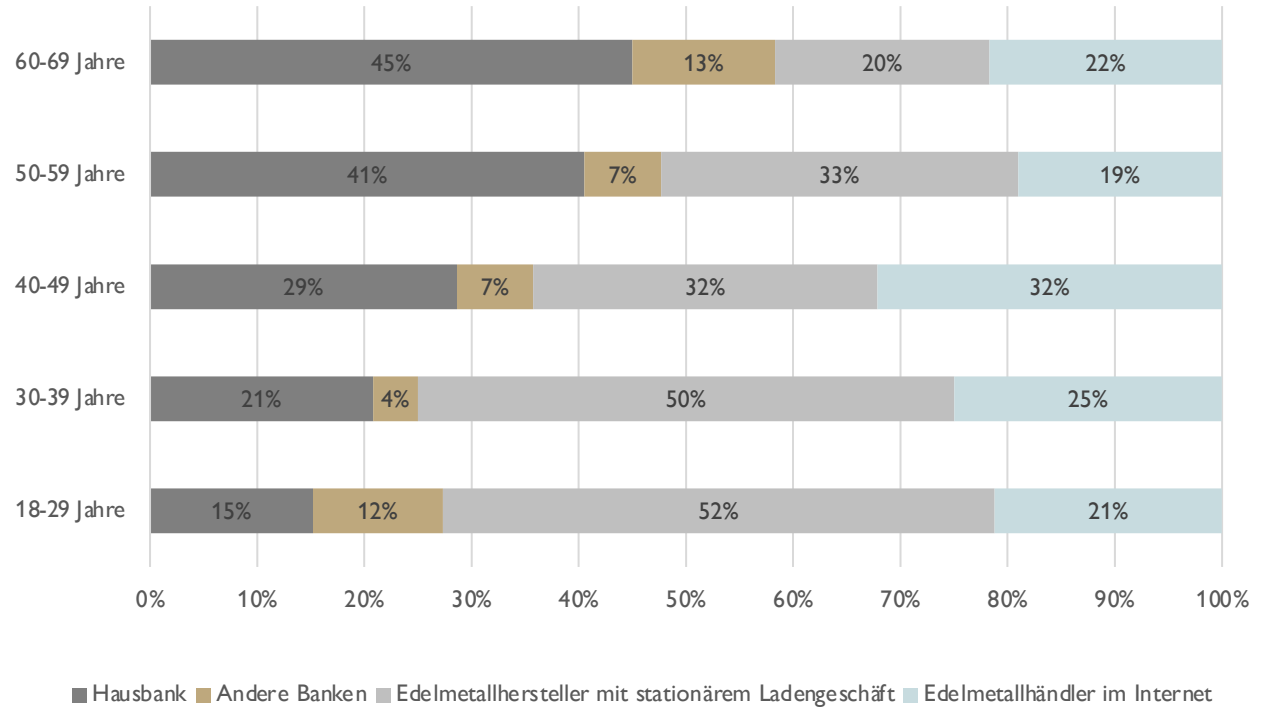
4.3 Präferenz von Edelmetallhändlern

FRAGE:

Wo haben Sie Ihre Edelmetalle primär gekauft?

n = 187

VERGLEICH ANHAND ALTERSGRUPPEN



HOHE EINKOMMENSKLASSEN BEVORZUGEN HAUSBANK

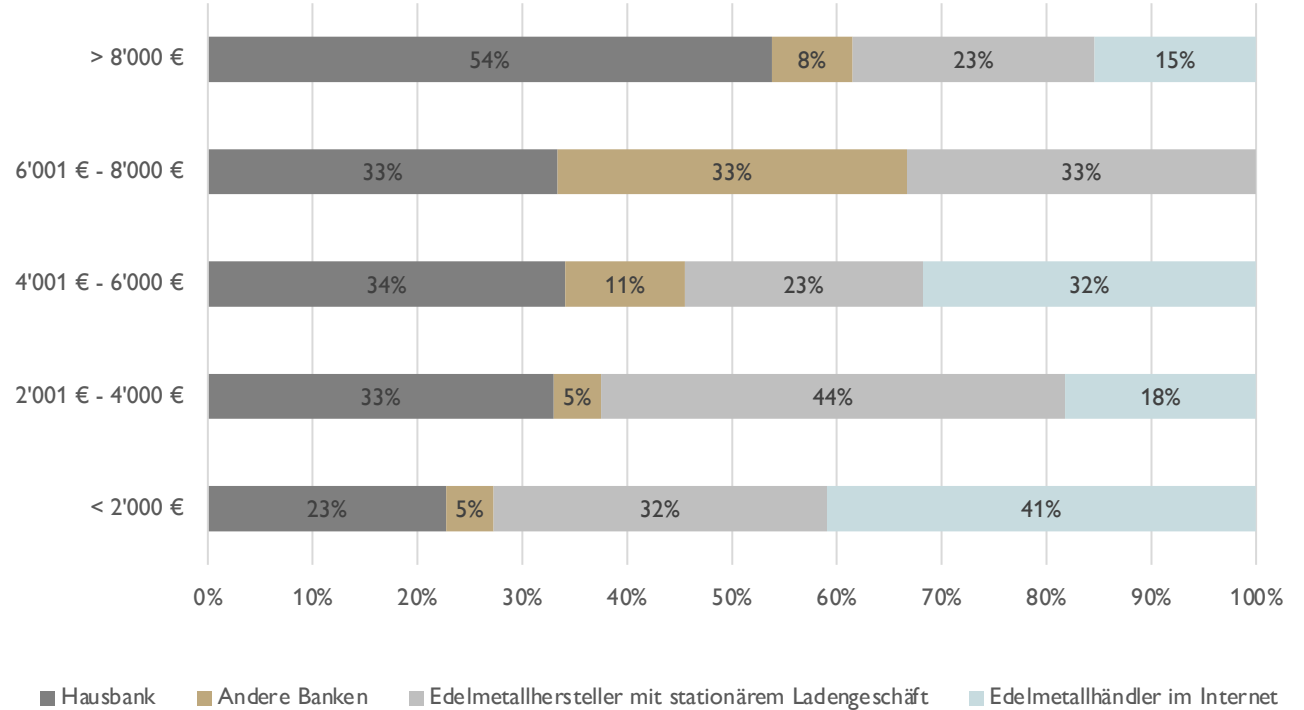
4.3 Präferenz von Edelmetallhändlern

FRAGE:

Wo haben Sie Ihre Edelmetalle primär gekauft?

n = 187

VERGLEICH ANHAND NETTO HAUSHALTSEINKOMMEN



KANALWAHL IST LEICHT BILDUNGSSTANDABHÄNGIG

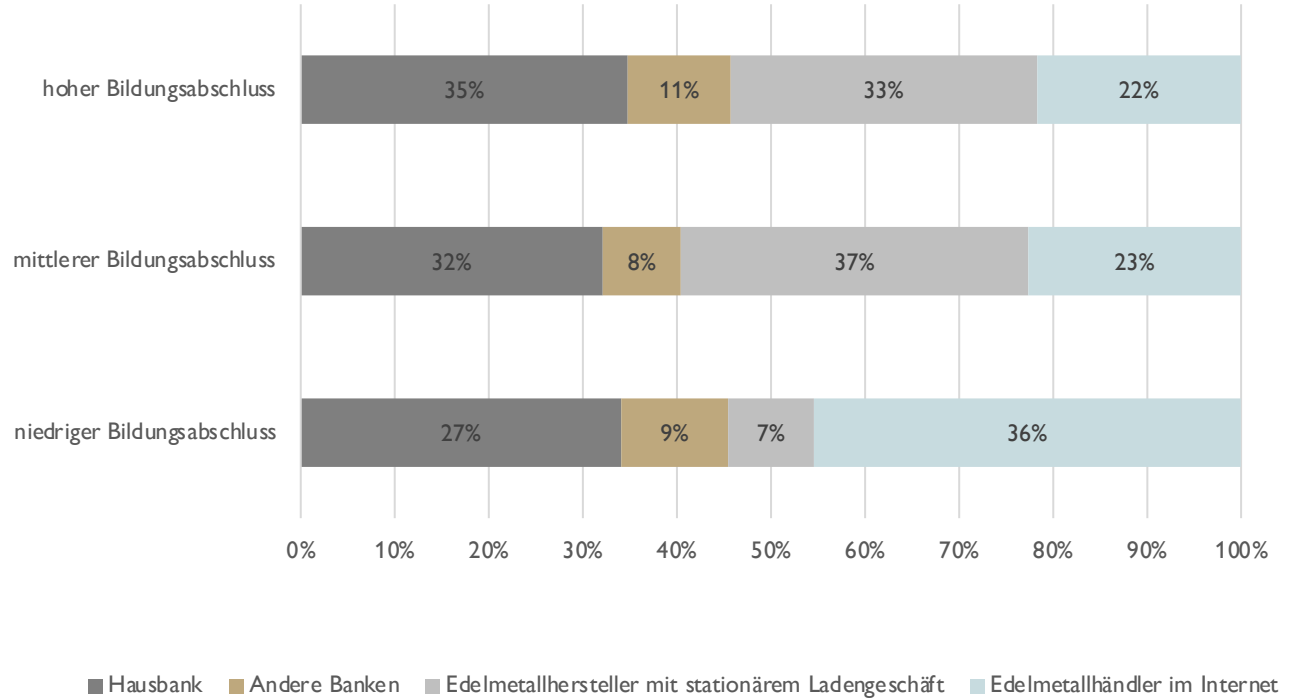
4.3 Präferenz von Edelmetallhändlern

FRAGE:

Wo haben Sie Ihre Edelmetalle primär gekauft?

n = 187

VERGLEICH ANHAND MAXIMALEM BILDUNGSABSCHLUSS



EDELMETALLKOMPETENZ DER HAUSBANK EHER HOCH

4.4 Bewertung von Edelmetallhändlern

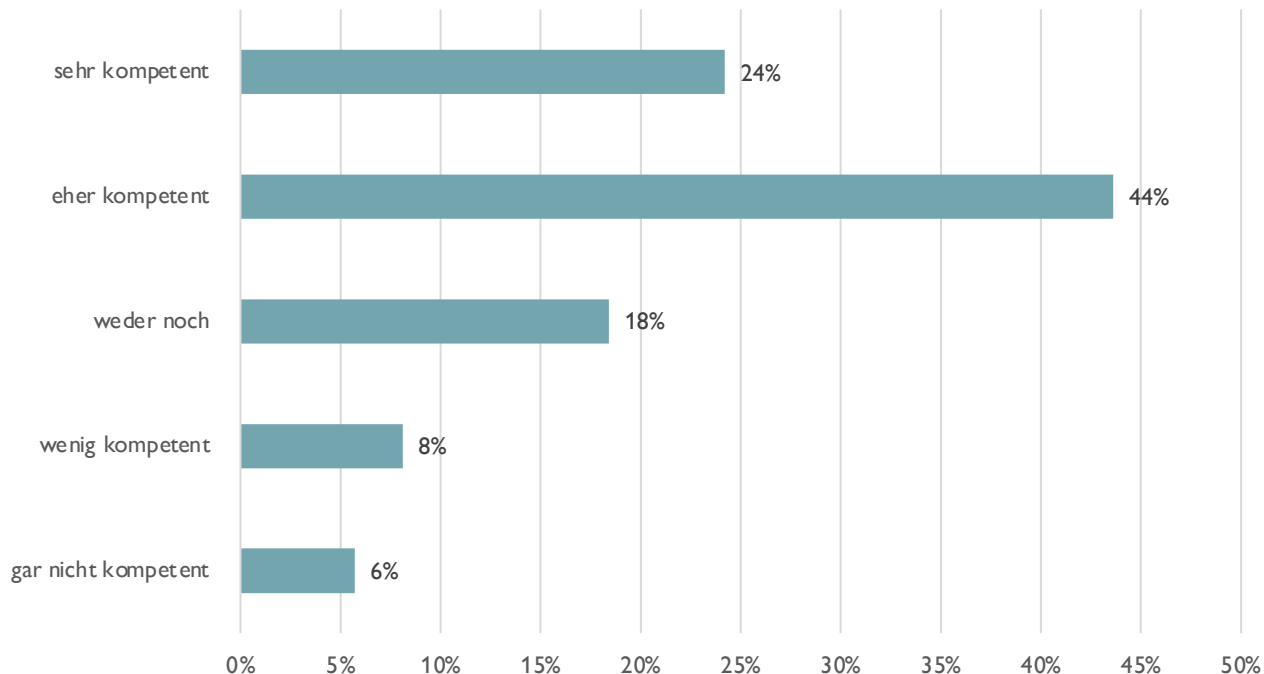
FRAGE:

Bitte beurteilen Sie jeden der folgenden Anbieter in Hinsicht auf seine Kompetenz beim Handel mit Edelmetallen.

ANBIETER: HAUSBANK

n = 1075

ALLGEMEINER VERGLEICH



KOMPETENZ DES EDELMETALLHÄNDLERS IM INTERNET

4.4 Bewertung von Edelmetallhändlern

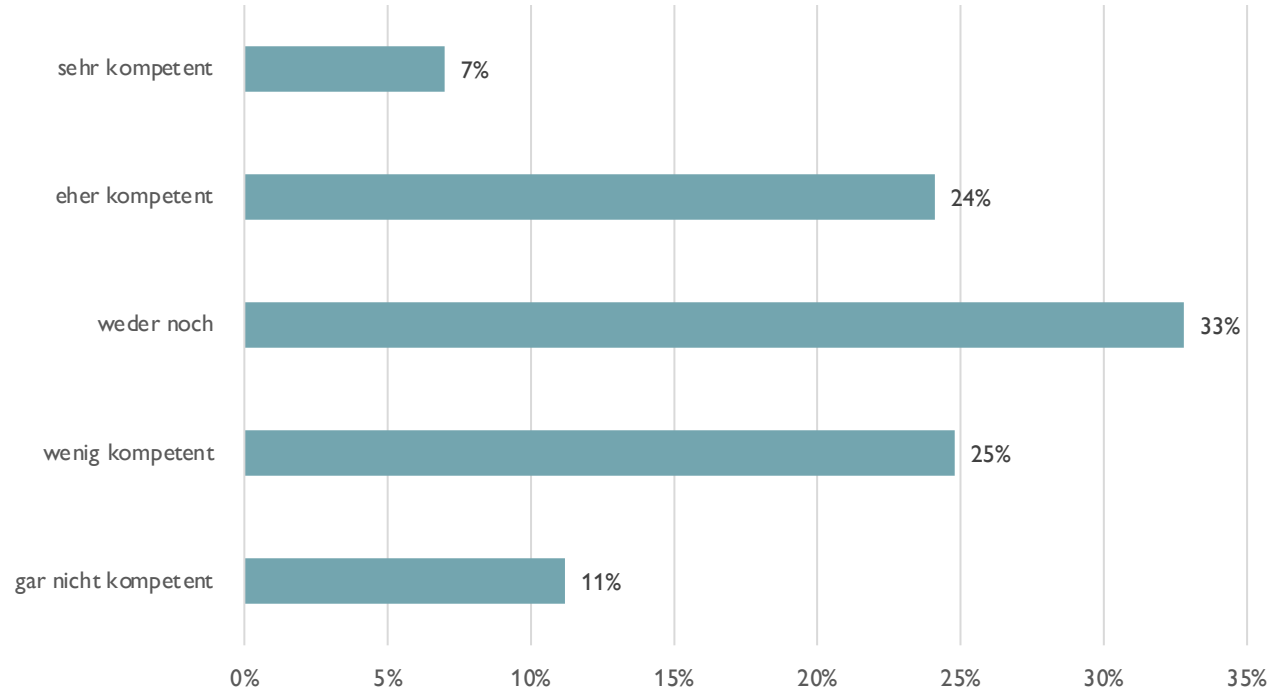
FRAGE:

Bitte beurteilen Sie jeden der folgenden Anbieter in Hinsicht auf seine Kompetenz beim Handel mit Edelmetallen.

ANBIETER: HÄNDLER IM INTERNET

n = 1075

ALLGEMEINER VERGLEICH



KOMPETENZ DES HÄNDLERS MIT LADENGESCHÄFT

4.4 Bewertung von Edelmetallhändlern

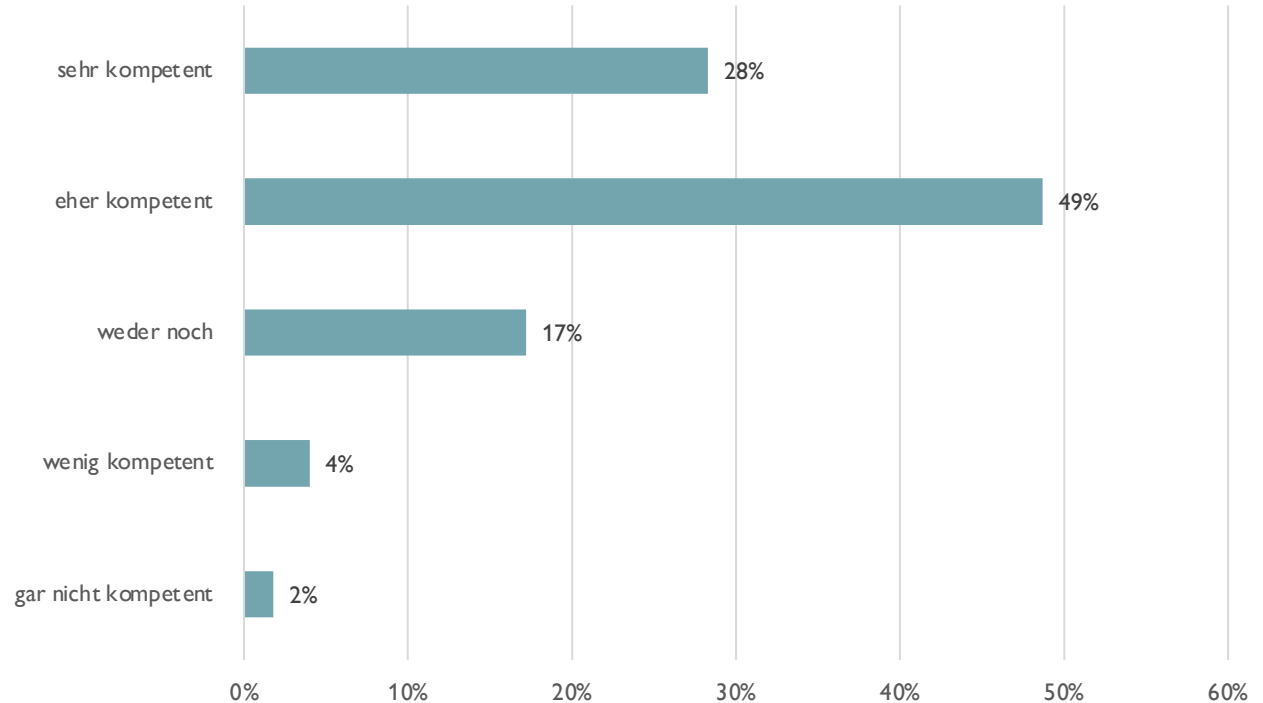
FRAGE:

Bitte beurteilen Sie jeden der folgenden Anbieter in Hinsicht auf seine Kompetenz beim Handel mit Edelmetallen.

ANBIETER: HÄNDLER MIT STATIONÄREM LADENGESCHÄFT

n = 1075

ALLGEMEINER VERGLEICH



EDELMETALLKOMPETENZ ANDERER BANKEN

4.4 Bewertung von Edelmetallhändlern

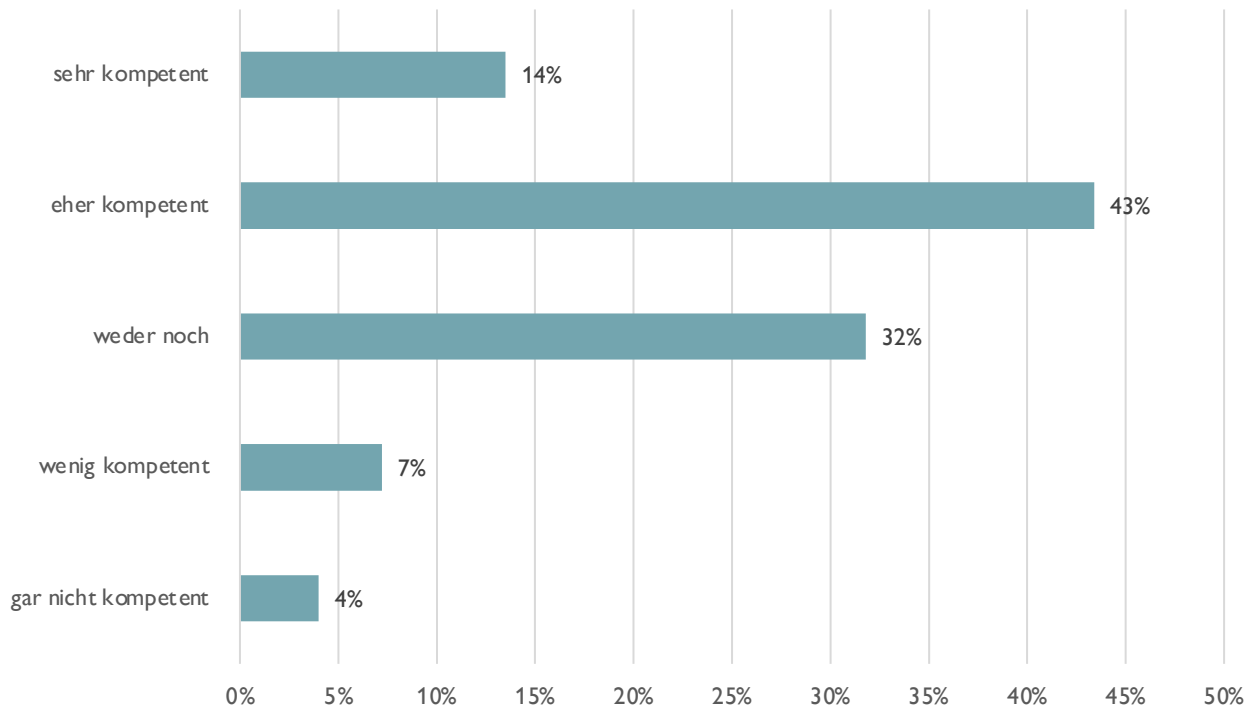
FRAGE:

Bitte beurteilen Sie jeden der folgenden Anbieter in Hinsicht auf seine Kompetenz beim Handel mit Edelmetallen.

ANBIETER: ANDERE BANKEN

n = 1075

ALLGEMEINER VERGLEICH



HÖCHSTE ZUFRIEDENHEIT MIT HÄNDLERN IM INTERNET

4.4 Bewertung von Edelmetallhändlern

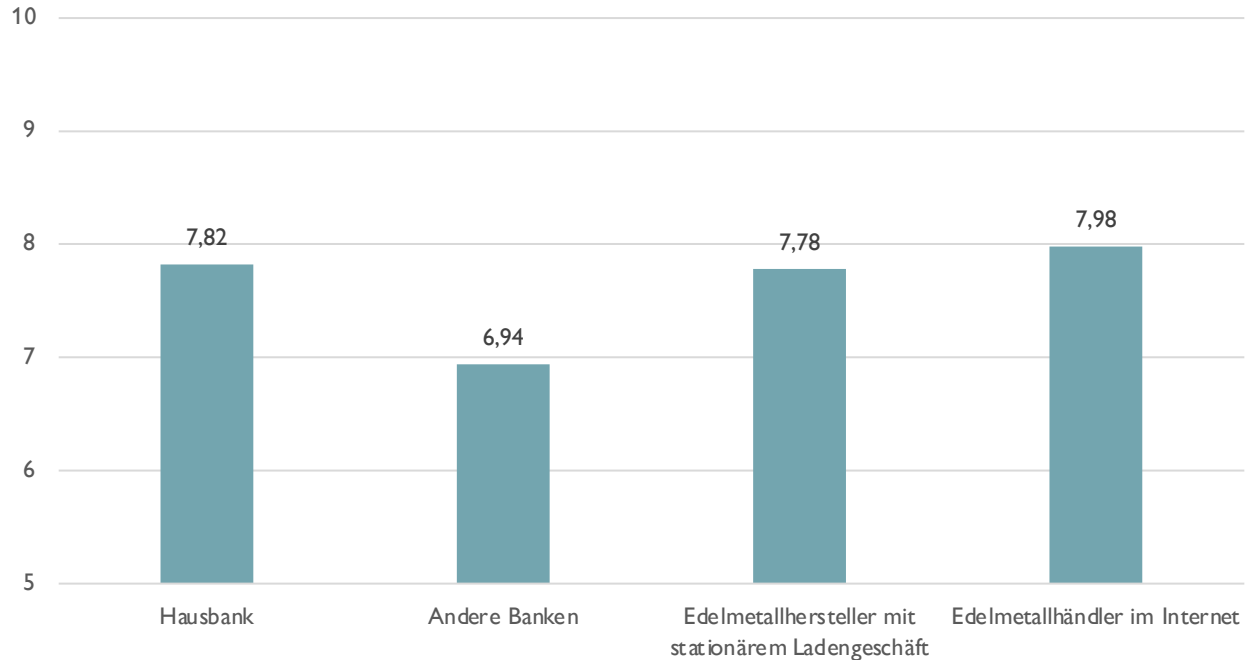
FRAGE:

Wie zufrieden waren Sie insgesamt mit dem Kauf von Edelmetallen bei diesem Anbieter?

Mittelwert auf einer Skala von 0 = Ich stimme überhaupt nicht zu bis 10 = ich stimme voll zu

n = 187

ALLGEMEINER VERGLEICH



STATIONÄRE KANÄLE WERDEN WEITEREMPFOHLEN

4.4 Bewertung von Edelmetallhändlern

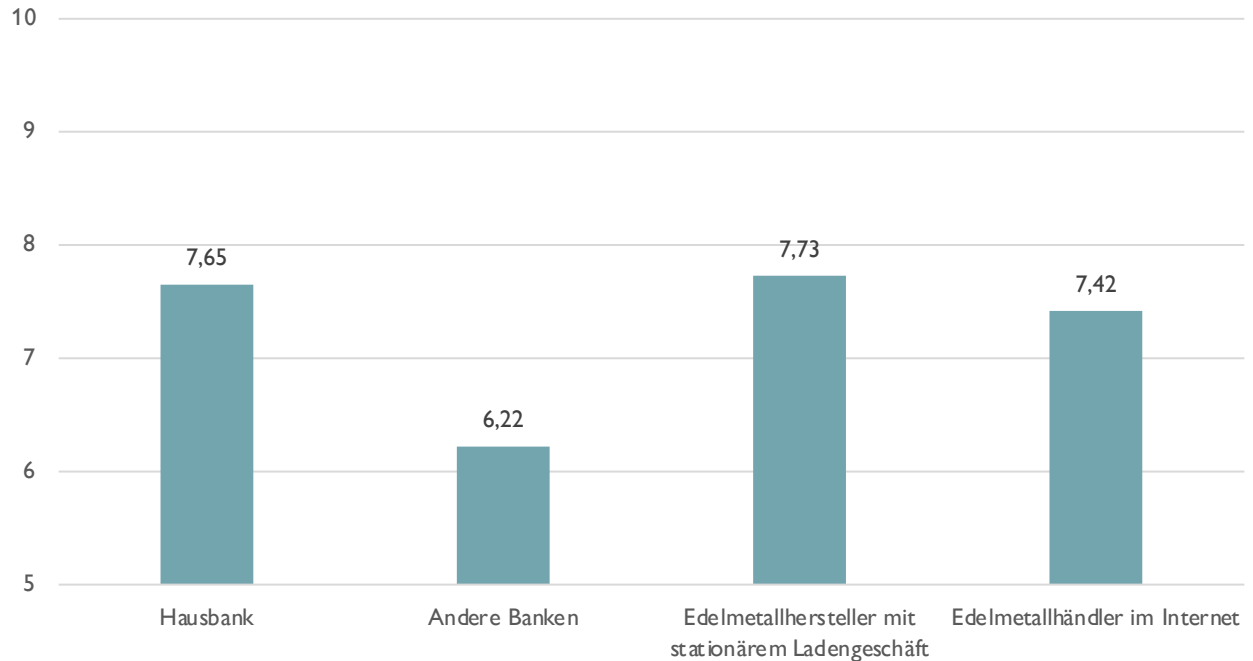
FRAGE:

Würden Sie diesen Anbieter
Freunden und Bekannten
weiterempfehlen?

Mittelwert auf einer Skala von
0 = Ich stimme überhaupt nicht
zu bis 10 = ich stimme voll zu

n = 187

ALLGEMEINER VERGLEICH



WIEDERKAUFWAHRSCHEINLICHKEIT NACH KANÄLEN

4.4 Bewertung von Edelmetallhändlern

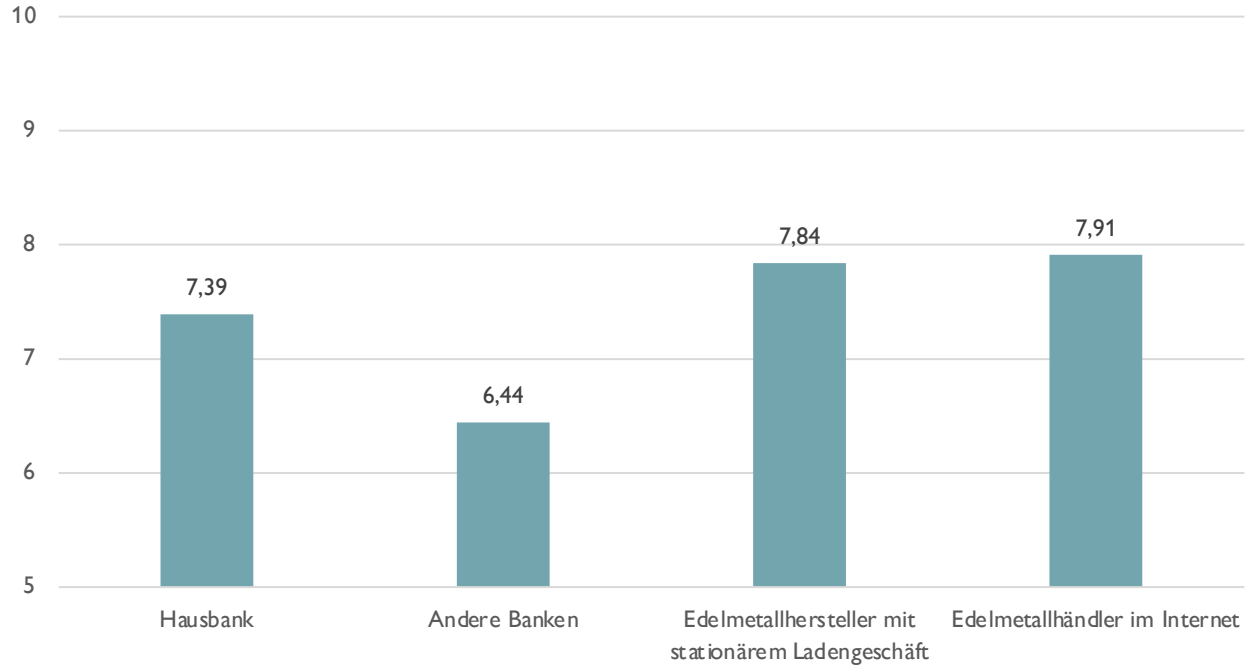
FRAGE:

Würden Sie in Zukunft wieder bei diesem Anbieter kaufen?

Mittelwert auf einer Skala von 0 = Ich stimme überhaupt nicht zu bis 10 = ich stimme voll zu

n = 187

ALLGEMEINER VERGLEICH





Studiensponsor:

Philoro Schweiz AG

Autoren:

Prof. Dr. Sven Reinecke, Alexander Tombach und Friedrich Schindelbeck
Institut für Marketing und Customer Insight (IMC)