

10.10.2023 – 14:09 Uhr

Über zwei Drittel der Schweizerinnen und Schweizer besitzen Schmuckstücke aus Gold / Unpräzise Analysemethoden: Beim Altgold-Verkauf lässt sich mehr herausholen



St. Gallen (ots) -

Der Besitz von Goldschmuck ist bei Schweizerinnen und Schweizern weit verbreitet. 66 Prozent der Bevölkerung besitzt Schmuckstücke aus dem gelben Edelmetall. Der Gesamtwert auf Basis von Selbstschätzungen der einzelnen Studienteilnehmenden beträgt hochgerechnet auf die erwachsene Bevölkerung 17,182 Mrd. Franken. Dies zeigt eine repräsentative Umfrage der Universität St. Gallen (HSG) im Auftrag des Edelmetallhändlers philoro. Laut der Studie hat eine knappe Mehrheit der Schweizerinnen und Schweizer (52%) in der Vergangenheit schon mindestens einmal Goldschmuck verkauft. Unter den Gründen für den Verkauf steht "schnelles Geld" an erster Stelle. Die Studienautoren gehen davon aus, dass der Altgold-Verkauf aufgrund der gegenwärtigen wahrgenommenen Inflation besonders beliebt sei. Beim Altgold-Ankauf dominieren das Wägen, der Säuretest und eine Bauch- oder Augenschätzung. Diese nicht allzu präzisen Methoden führen wohl eher zu einem tieferen Ankaufspreis, obwohl gerade der Ankaufspreis seitens der verkaufenden Kundschaft eigentlich besonders hohe Priorität hat.

Das Institut für Marketing und Customer Insight der Universität St. Gallen (HSG) hat von August bis September 2023 2'633 Erwachsene aus allen Sprachregionen der Schweiz befragt. Die Umfrage zeigte, dass der Anteil von Personen, die einmal oder mehrmals Goldschmuck verkauft haben, bei den Männern mit 59 Prozent einiges höher ist als bei den Frauen (44 %). Unabhängig vom Geschlecht können sich 77 Prozent der Befragten vorstellen, in Zukunft nochmal/einmal Altgold zu verkaufen. "Es ist anzunehmen, dass die gegenwärtige wahrgenommene Inflation eine Auswirkung auf die Absichten für den Verkauf von Altgold hat", sagt Professor Sven Reinecke von der Universität St. Gallen.

Wägen und Säuretest dominieren bei Altgold-Ankauf

Gefragt nach der Schätzmethode für das Altgold zeigt sich, dass das Wägen mit 41 Prozent klar dominiert. An zweiter Stelle folgt der Säuretest (26 %). Erstaunlich hohe 12 Prozent der Befragten gaben an, dass der An Käufer lediglich nach dem Bauchgefühl oder mit den Augen eine Schätzung vornahm. Die eigentlich präzise Methode der sogenannten Röntgenfluoreszenzanalyse wurde nur von 10 Prozent der Umfrageteilnehmer angegeben.

Obwohl damit das Gros der Umfrageteilnehmer Schätzmethode angab, die nicht allzu präzise sind, gaben sie sich mit der ausbezahlten Ankaufssumme einigermaßen zufrieden. An erster Stelle bei der Zufriedenheit stehen eindeutig die Edelmetallhändler (5,5 auf einer Skala von 1 bis 7). An zweiter Stelle folgen die Online-Ankäufer (4,9). Das Schlusslicht nehmen die Juweliere ein (4,4). Beim Altgold-Verkauf hat für die Kunden die Vertrauenswürdigkeit die höchste Priorität, an zweiter Stelle folgt die Korrektheit der Schätzung. Hierzu ist zu vermerken, dass 65 Prozent der Kunden keine Zweitmeinung zur Schätzung einholt.

"Kunden könnten mit genauer Analyse mehr herausholen"

"Die Leute wollen zwar einen hohen Ankaufspreis, gleichzeitig verlassen sie sich auf eher unpräzise Schätzmethode. Dabei hängt der Ankaufspreis ja in erster Linie davon ab, wie genau der Edelmetallgehalt bestimmt wird", sagt Christian Brenner, CEO von philoro SCHWEIZ. "Wer sein Altgold verkauft, kann viel mehr herausholen, wenn ein Ankäufer gewählt wird, der die Röntgenfluoreszenzanalyse anwendet", so Brenner. "Mit dieser präzisen Analyse werden alle Edelmetalle eines Schmuckstücks gemessen, also Gold, Silber, Platin und Palladium", erklärt er. Man solle darauf achten, dass alle Edelmetalle zum aktuellen Kurs ausbezahlt werden. Neben einem Hauptedelmetall könnten die weiteren Bestandteile nicht selten rund 10 Prozent des gesamten Ankaufspreises ausmachen, was bei teuren Schmuckstücken ins Gewicht falle, mahnt Christian Brenner.

"Schnelles Geld" als Hauptgrund für Schmuckverkauf

Gefragt nach den Gründen für den Verkauf von Goldschmuck im Rückblick stehen finanzielle Engpässe an erster Stelle, gefolgt vom Konsum und Reinvestitionen. Die Befragten nannten am häufigsten das "schnelle Geld" (35%), gefolgt von der Absicht, neuen Schmuck zu kaufen (15%) und dem Sparen für die Ferien (12%). Geld für eine Auto oder den Kauf Aktien oder einer Kapitalanlage machen bei den Verkaufsgründen je 9 Prozent aus.

Laut der Studie verkaufen die Leute das Altgold vor allem bei einem lokalen Goldhändler (33%) oder bei einem Juwelier (32%). Nicht stationäre Händler machen 16 Prozent aus, gefolgt von Online-Ankäufern mit 11 Prozent. Ein Edelmetallhändler wird von 6 Prozent der Befragte favorisiert, eine Bank von 3 Prozent.

Goldschmuck im Gesamtwert von über 17 Milliarden Franken

Bei denjenigen Schweizerinnen und Schweizern, die Goldschmuck besitzen, beträgt der Besitz pro Kopf durchschnittlich 7,1 Schmuckstücke. Eine Testbefragung hatte ergeben, dass es schwierig ist, den eigenen Schmuckbesitz in Gramm zu schätzen, weshalb in der Feldstudie nach der Stückzahl gefragt wurde. Die Studienteilnehmer schätzten den Wert ihres Goldschmucks zum Zeitpunkt der Erhebung auf durchschnittlich 2'376 Franken pro Kopf. Hochgerechnet auf die erwachsene Bevölkerung ergibt das für die Schweiz Goldschmuck im Gesamtwert von 17,182 Mrd. Franken. Das entspricht gemessen am Goldpreis einem Gewicht von rund 319 Tonnen.

Menschen mit höheren Einkommen oder höherem Bildungsabschluss sind eher in Besitz von Goldschmuck. Mit der Zunahme des Alters nimmt der Anteil jener, die Goldschmuck besitzen, eher ab. "Viele ältere Menschen verkaufen oder vererben alten, nicht mehr benötigten Schmuck wohl oft schon zu Lebzeiten", sagt Christian Brenner, CEO von philoro SCHWEIZ.

((in Box))

Produkte von philoro neu auch bei der Post erhältlich

Ab sofort ist eine Auswahl von Produkten des Edelmetallhändlers philoro bei einigen grossen Postfilialen sowie online im Postshop verfügbar. Auch die Annahme von Altgold ist in ausgewählten Postfilialen direkt am Schalter möglich.

Zum philoro-Angebot bei der Post gehören viele beliebte Gold-Produkte wie das Gold Vreneli, der Wiener Philharmoniker sowie Goldbarren und CombiBarren verschiedener Grössen. Zusätzlich werden auch besondere Münzen aus der modernen Numismatik angeboten. Derzeit ist die Bestellung in den Postfilialen St. Gallen 1 (Bahnhofplatz 5), Zürich 1 Sihlpost (Kasernenstrasse 97) und Basel 10 Elisabethen (Kirschgartenstrasse 7) möglich. Online können die Kunden via post.ch oder postshop.ch das Sortiment aufrufen und so direkt im Internet bestellen.

In einigen Postfilialen kann ab sofort auch Altgold wie Ringe, Ketten, Broschen und vieles mehr zum Ankauf abgegeben werden. Die Wertstücke werden zu philoro geliefert und anhand einer Röntgenfluoreszenzanalyse bewertet. Alle Edelmetalle werden zum tagesaktuellen Kurs vergütet, also Gold, Silber, Platin und Palladium. Der Ankaufsbetrag wird abzüglich Versandkosten direkt auf das Bankkonto des Kunden überwiesen. Derzeit ist die Annahme von Altgold in den folgenden Filialen möglich: St. Gallen 1 (Bahnhofplatz 5), Zürich 1 Sihlpost (Kasernenstrasse 97), Winterthur 1 (Bahnhofplatz 8), Basel 10 Elisabethen (Kirschgartenstrasse 7), Luzern 1 Hauptpost (Bahnhofplatz 4), Schaffhausen 1 (Bahnhofstrasse 34) und Chur 1 (Gürtelstrasse 14).

Infografiken zur Medienmitteilung und die Studie können hier heruntergeladen werden:

<https://philoro.ch/ueber-uns/presse/presseaussendungen/pressemappe/beim-altgold-verkauf-laesst-sich-mehr-herausholen>

Über die Studie

Von August bis September 2023 führte das Institut für Marketing und Customer Insight der Universität St. Gallen (HSG) eine schweizweite Studie zur Ermittlung des Altgoldbesitzes der Schweizer Bevölkerung durch. Zusätzlich wurden auch die Erfahrungen und Erwartungen von Konsumentinnen und Konsumenten gegenüber dem Verkauf von Altgold erhoben. Es wurden 2'633 Erwachsene aus der deutsch-, französisch- und italienischsprachigen Schweiz online befragt. Die Stichprobe ist repräsentativ. Mittels von Quoten konnte eine grosse Strukturähnlichkeit zur Schweizer Bevölkerung erzielt werden. Es ist das erste Mal, dass in der Schweiz das Thema "Altgold" empirisch analysiert wurde.

Über philoro SCHWEIZ AG

Die philoro SCHWEIZ AG wurde 2017 gegründet. Der europaweit agierende Edelmetallhändler ist Teil der 2011 in Wien gegründeten philoro HOLDING GmbH und zählt zu den führenden privaten Anbietern im Bereich der qualitativ hochwertigen Edelmetallveranlagung in Europa. Das Familienunternehmen hat mehr als eine Million Kunden, rund 250 Mitarbeitende und umfasst 16 Standorte im deutschsprachigen Raum sowie eine Niederlassung in New York. Die Filialen in der Schweiz befinden sich in Wittenbach bei St. Gallen und in Zürich nahe der Bahnhofstrasse. Eine Liechtensteiner Filiale gibt es in Eschen. Die philoro-

Dienstleistungen umfassen das gesamte Spektrum der Veranlagung in Edelmetalle. Dazu gehören der An- und Verkauf sowie die Lagerung von Edelmetallmetallen, das Angebot von Edelmetall-Abos und die persönliche Beratung für private und institutionelle Anleger. Neben höchsten Service- und Sicherheitsstandards im Online-Shop ebenso wie im Filialbetrieb steht philoro für höchste Qualitätsansprüche im Handel und Vertrieb, aber auch bei der Produktqualität seiner Goldbestände - von der zertifizierten, nachhaltigen Goldproduktion gemäss LBMA (London Bullion Market Association) bis zur Verarbeitung der Barren und Münzen. Qualitätsmanagement und Servicequalität von Philoro sind vielfach ausgezeichnet - u.a. von TÜV NORD und Focus Money.

Universität St. Gallen (HSG)

Die Universität St. Gallen (HSG) ist die Universität des Kantons St. Gallen und die Wirtschaftsuniversität der Schweiz. Internationalität, Praxisnähe und eine integrative Sicht zeichnen die Ausbildung an der HSG seit ihrer Gründung im Jahr 1898 aus. Heute bildet die Universität über 9000 Studierende aus rund 90 Staaten in Betriebswirtschaft, Volkswirtschaft, Rechts- und Sozialwissenschaften, Internationalen Beziehungen und Informatik aus. Mit Erfolg: Die HSG gehört zu den führenden Wirtschaftsuniversitäten Europas. Im European Business School Ranking der "Financial Times" 2021 belegt sie den 6. Platz. Zudem hat die "Financial Times" den Master in "Strategy and International Management" (SIM-HSG) 2021 zum elften Mal in Folge als weltweit besten Management-Master bewertet. Für ihre ganzheitliche Ausbildung auf höchstem akademischem Niveau trägt die HSG mit der EQUIS-, AACSB- und AMBA-Akkreditierung internationale Gütesiegel. Studienabschlüsse sind auf Bachelor-, Master- und Doktorats-Stufe möglich. Zudem bietet die HSG erstklassige und umfassende Angebote zur Weiterbildung für jährlich rund 6000 Teilnehmende.

Kristallisationspunkte der Forschung an der Universität St. Gallen sind ihre rund 40 Institute, Forschungsstellen und Centers, welche einen integralen Teil der HSG bilden. Die weitgehend autonom organisierten Institute finanzieren sich zu einem großen Teil selbst, sind aber eng mit dem Universitätsbetrieb verbunden.

Besuchen Sie uns auf [Facebook](#), [Twitter](#), [Youtube](#), [Instagram](#), [unisg.ch](#)

Die Schweizerische Post

Die Schweizerische Post ist als Mischkonzern im Kommunikations-, Logistik-, Retailfinanz- und Personenverkehrsmarkt tätig. Im Logistikmarkt umfasst ihr Angebot die Zustellung von Briefen, Paketen und Zeitungen, Direct Marketing und Kurier- und Express- und Güterlogistikdienstleistungen sowohl im Heimmarkt als auch grenzüberschreitend. Sie bietet zudem massgeschneiderte und umfassende Logistiklösungen an. Im Kommunikationsmarkt bietet sie digitale Informationslösungen für das Gesundheitswesen, Behörden und Unternehmen. Im Retailfinanzmarkt bietet die Tochtergesellschaft PostFinance AG umfassende Dienstleistungen für Zahlungsverkehr, Sparen, Anlegen sowie Vorsorge- und Finanzierungslösungen an und verfügt seit 2013 über eine Banklizenz. Im öffentlichen Personenverkehr betreibt die Tochtergesellschaft PostAuto AG Buslinien im Regional-, Orts- und Agglomerationsverkehr. Die Post beschäftigt in der Schweiz rund 47'000 Mitarbeitende und erwirtschaftete 2022 einen Umsatz von 6.859 Milliarden Franken. 2023 wurde sie vom Weltpostverein zum siebten Mal in Folge zur "besten Post der Welt" gekürt.

Pressekontakt:

Prof. Dr. Sven Reinecke
Direktor des Instituts für Marketing und Customer Insight (IMC-HSG)
sven.reinecke@unisg.ch
+41 71 224 28 73

Christian Brenner, CEO philoro SCHWEIZ AG
christian.brenner@philoro.com

Christian Iten, PR Manager philoro SCHWEIZ AG
christian.iten@philoro.ch
+41 79 306 81 01

Stefan Dauner, Mediensprecher Schweizerische Post
stefan.dauner@post.ch
+41 58 341 19 22

Medieninhalte



Beim Altgold-Ankauf dominieren das Wägen, der Säuretest und eine Bauch- oder Augenschätzung. Diese nicht allzu präzisen Methoden führen wohl eher zu einem tieferen Ankaufspreis, obwohl gerade der Ankaufspreis seitens der verkaufenden Kundschaft eigentlich besonders hohe Priorität hat. Dies zeigt eine repräsentative Umfrage der Universität St. Gallen (HSG) im Auftrag des Edelmetallhändlers philoro. / Weiterer Text über ots und www.presseportal.ch/de/nr/100064056 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100064056/100912217> abgerufen werden.