

Benngard

Family Office Ltd.

WORKSHOP 1 · BEGLEITMATERIAL · EDELMETALLE

Edelmetall-Anbieter prüfen.

Sieben Fragen, die Sie jedem Goldhändler, Silber-Anbieter oder Lagerdienstleister stellen sollten – bevor Sie kaufen.

STAND

05.05.2026

FORMAT

Praktische
Checkliste

WORKSHOP

Session 03

VERTRAULICH

Workshop-Teilnehmer

Sieben Fragen, die den Unterschied machen.

Die meisten Investoren prüfen Edelmetall-Anbieter über Preis und Auftritt. Beides sagt wenig aus. Diese sieben Fragen sind das, was Profis tatsächlich klären, bevor sie Edelmetalle kaufen oder einlagern. Sie zeigen, ob Sie ein echtes Eigentum erwerben oder nur ein Versprechen.

Profis schauen nicht auf Rendite und Risiko. Profis schauen auf Eigentum, Kontrolle, Systemabhängigkeit und Kaufkraft.

— Sabrina Ritz · Workshop 1 · Session 03

ANWENDUNG Vor jedem Edelmetall-Kauf · vor Wechsel des Lager-Anbieters · vor Vertragsabschluss · **FORMAT** Ja / Nein-Test mit klaren grünen und roten Indikatoren

FRAGE 01

Bekomme ich segregiertes Eigentum mit Zertifikat — oder pool-allocated?

Bei segregiertem Eigentum gehört Ihnen ein konkretes, individuell nummeriertes Stück Metall. Bei pool-allocated halten Sie nur einen Anspruch auf eine Quote eines gemeinsamen Lagerbestands — im Insolvenzfall des Anbieters sind Sie ein gewöhnlicher Gläubiger.

RICHTIGE ANTWORT

Segregiert. Sie erhalten ein Zertifikat mit Seriennummer, Gewicht, Reinheit und Hersteller. Auf Anfrage können Sie das konkrete Stück physisch besichtigen oder ausliefern lassen.

ROTE FLAGGE

„Pool-allocated“, „unallocated“, „digital ownership ohne Zertifikat“. Auch: keine Möglichkeit, das konkrete Stück zu identifizieren oder zu inspizieren.

FRAGE 02

Wo wird gelagert – und in welcher Jurisdiktion?

Der Lagerort entscheidet darüber, welcher Staat im Krisenfall Zugriff hat. Ein deutsches Bankschließfach wird im Goldverbots-Fall blockiert – ein CH- oder LI-Freeport nicht.

RICHTIGE ANTWORT

Schweizer Freeport (Genf, Zürich, Embraport, Embrachall), Liechtensteiner Freeport, Singapur Freeport oder vergleichbare reputable Standorte mit klarer Adresse, Audit-Berichten und unabhängiger Verwaltung.

ROTE FLAGGE

„Geheime“ Lagerorte ohne konkrete Adresse · ausschließlich Lagerung in der Heimatjurisdiktion · keine Auskunft über die Lager-Infrastruktur · Lagerung beim Anbieter selbst ohne unabhängige Kontrolle.

FRAGE 03

Welcher Versicherungsschutz besteht – und in welcher Höhe?

Edelmetalle in Lagern müssen gegen Diebstahl, Verlust und Naturkatastrophen versichert sein. Ohne Vollversicherung tragen Sie das Risiko allein.

RICHTIGE ANTWORT

Vollwertversicherung über einen renommierten Versicherer (Lloyds of London, Allianz, Zurich), Deckung zum aktuellen Marktwert, mit konkreter Police-Nummer und der Möglichkeit, die Police einzusehen.

ROTE FLAGGE

„Versichert“ ohne Angabe des Versicherers oder der Höhe · Selbstversicherung des Anbieters · keine Police, nur „Sicherheits-Versprechen“.

FRAGE 04

Wie transparent sind die Kosten — Spread, Lager, Verkauf?

Drei Kostenpositionen müssen vor dem Kauf bekannt sein: Kauf-Spread über dem Spot-Preis, Lagerkosten p.a. als Prozent des Marktwerts oder Festbetrag, und der Rückkauf-Spread. Versteckte Gebühren sind oft das, was den Unterschied zwischen einem profitablen und einem verlustreichen Investment macht.

RICHTIGE ANTWORT

Schriftliche Aufstellung aller Kosten: Kauf-Spread (z.B. 2–5 % über Spot), Lagerkosten (typisch 0,5–1 % p.a.), Rückkauf-Spread (möglichst < 2 %). Vergleich Endpreis zum aktuellen Spot-Preis nachvollziehbar.

ROTE FLAGGE

Kauf-Spread > 8 % oder „attraktiv“ formuliert · Lagerkosten unklar oder nur „auf Anfrage“ · keine Aussage zum Rückkauf · Lockangebote mit „garantierten Renditen“.

FRAGE 05

Wer reguliert den Anbieter — und seit wann ist er am Markt?

Reputation lässt sich nicht behaupten, sie muss prüfbar sein. Regulierte Anbieter unterliegen einer Aufsicht (FINMA in der Schweiz, FMA in Liechtenstein, BaFin in Deutschland für bestimmte Produkte). Ein Anbieter, der seit zwanzig Jahren am Markt ist, hat eine andere Bilanz als ein Newcomer.

RICHTIGE ANTWORT

Klare Lizenz-Angabe (z.B. FINMA-Aufsicht für Edelmetallhandel ab bestimmten Schwellen), regelmäßige Audit-Berichte, Mitgliedschaft in Branchenverbänden (z.B. London Bullion Market Association – LBMA), nachprüfbare Geschichte am Markt.

ROTE FLAGGE

Keine Lizenz-Angabe · keine Audit-Berichte · weniger als 5 Jahre am Markt · Sitz in einer Briefkastenjurisdiktion ohne lokale Substanz · negative Pressemeldungen oder anhängige Verfahren.

Wie funktionieren Liquidität und Rückverkauf?

Ein Edelmetall-Bestand ist nur dann wertvoll, wenn Sie ihn auch wieder verkaufen können – schnell, zu einem fairen Preis und mit überschaubarem Aufwand. Manche Anbieter machen den Einkauf einfach und den Verkauf schwer.

RICHTIGE ANTWORT

Garantierter Rückkauf zum tagesaktuellen Spot-Preis abzüglich klar definiertem Spread. Auszahlung in der gewählten Währung binnen weniger Werkstage. Alternative: physische Auslieferung möglich, dokumentiert.

ROTE FLAGGE

Rückkauf nur „nach Absprache“ · Mindestmengen für Rückkauf · lange Auszahlungszeiten (über 2 Wochen) · keine physische Auslieferung möglich · Spread für Rückkauf deutlich höher als Kauf.

FRAGE 07

Wie sieht der Zugriff im Krisenfall aus?

Der eigentliche Sinn von Edelmetallen als Krisen-Versicherung ist der Zugriff in genau dem Moment, in dem andere Vermögenswerte blockiert sind. Bank-Schließungen, Capital Controls, politische Eingriffe – was passiert dann mit Ihrem Gold?

RICHTIGE ANTWORT

Klares Notfall-Konzept: physische Abholung in 48–72 Stunden möglich, mehrere Lagerorte zur Wahl, Vollmachten für Vertrauenspersonen, Vertrag mit Klauseln für Krisen-Szenarien, Auslieferung in beliebigem Land der Wahl.

ROTE FLAGGE

Kein Notfall-Konzept · Lager nur in einer Jurisdiktion · keine Vollmachts-Struktur möglich · Vertrag enthält Klauseln zur „Aussetzung der Auslieferung“ bei Marktstörungen · Anbieter kann den Lagerort einseitig wechseln.

BONUS · GESAMTEINSCHÄTZUNG

Wie Sie die sieben Antworten gewichten

ANZAHL DER GRÜNEN ANTWORTEN	BEWERTUNG
7 von 7	Premium-Anbieter – entspricht institutionellem Standard. Empfehlenswert für strategischen Vermögensschutz.
5–6 von 7	Solider Anbieter – für die meisten Mandanten geeignet, kritische Fragen vor Vertragsabschluss klären.
3–4 von 7	Vorsicht – Anbieter ist nicht für strategische Krisen-Allokation geeignet. Allenfalls für kleine Beträge.
0–2 von 7	Finger weg. Auch günstige Preise rechtfertigen keinen Verzicht auf Eigentum, Versicherung oder Krisen-Zugriff.

DIE FÜNF GRÖSSTEN FEHLER BEIM EDELMETALL-KAUF

1. Auf den Preis fokussiert. Der günstigste Anbieter ist selten der seriöseste. Spread plus Lagerkosten plus Rückkauf-Spread sind oft entscheidender als der Eingangspreis.
2. Lagerung in Deutschland. Bei Goldverbot, Bankenkrise oder politischen Eingriffen ist deutsches Gold blockierbar. Auslandsverwahrung in CH oder LI ist Pflicht.

3. Pool-allocated statt segregiert. Im Insolvenzfall des Anbieters sind Sie nur ein einfacher Gläubiger. Nur segregiertes Eigentum schützt.
4. Versicherung nicht geprüft. „Versichert“ ohne konkrete Police und Versicherer ist wertlos.
5. Kein Notfall-Konzept. Wenn Sie nicht binnen 72 Stunden physisch an Ihr Gold kommen, war es nie wirklich Ihres.

WAS WIR BEI BENNGARD MACHEN

Wir prüfen gemeinsam mit Ihnen die in Frage kommenden Anbieter gegen alle sieben Fragen. Sabrina Ritz, unsere Edelmetallexpertin, kennt die seriösen Anbieter und kann konkrete Empfehlungen aussprechen – über das, was wir hier öffentlich aufschreiben dürfen, hinaus.

WORKSHOP LIVE FORTSETZEN

Bleiben Sie auf dem Laufenden.

Im Telegram-Kanal posten wir Updates zu Anbietern, neuen Risiken und Marktentwicklungen – meist binnen Stunden. Plus Diskussion mit anderen Investoren in der Community.

t.me/benngard

Wichtiger Hinweis. Diese Checkliste dient ausschließlich der Information für eingeladene Workshop-Teilnehmer. Die genannten Kriterien sind allgemeine Best-Practice-Standards und ersetzen keine individuelle Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung. Konkrete Anbieter-Entscheidungen erfolgen nach individueller Erstberatung und unter Einbeziehung Ihres persönlichen Risikoprofils. Benngard Family Office Ltd. ist kein Edelmetallhändler, Rechtsanwalt oder Steuerberater – wir kuratieren öffentlich zugängliche Best-Practice-Standards und übersetzen sie in eine handhabbare Checkliste.