

IHR ERSTER SCHRITT. BEWUSST GEPLANT.

Die 7 Fragen vor Ihrem ersten Edelmetallkauf.

Ein guter Einstieg beginnt mit einem klaren Bild: Was möchten Sie erwerben, welche Bedingungen gehören dazu und welche Fragen sind noch offen? Dieses Heft hilft Ihnen, Ihr erstes Gespräch vorzubereiten.

Ein persönlicher Ratgeber
von Dietrich Edelmetalle

Mit Checkliste für Ihr Gespräch.



OI

IHR VORHABEN

Welches Ziel verfolgen Sie?

Geht es um einen einzelnen Kauf, einen regelmässigen Aufbau oder um eine langfristige Planung? Halten Sie fest, wann Sie auf das eingesetzte Geld wieder angewiesen sein könnten. Physisches Gold zahlt von sich aus keine Zinsen; sein Preis kann steigen und fallen.

DIE FRAGE FÜR IHR GESPRÄCH

Wie passt der geplante Kauf zu meinem Zeitrahmen und meinem Bedarf an verfügbarem Geld?

MEIN ZIEL UND ZEITLICHER RAHMEN

02

IHR PRODUKT

Was erwerben Sie genau?

Münze, Barren oder ein Anteil an einem verwahrten Bestand: Lassen Sie sich Metall, Gewicht, Feingehalt und die konkrete Form des Erwerbs erklären. Ein Produktname allein reicht für einen sinnvollen Vergleich nicht aus. Fragen Sie auch nach Herkunft und den Unterlagen zur Echtheit.

DIE FRAGE FÜR IHR GESPRÄCH

Welches konkrete Produkt erhalte ich und welche Belege gehören dazu?

PRODUKT, MENGE UND OFFENE FRAGEN

03

IHR GESAMTPREIS

Welche Kosten kommen zusammen?

Ein Marktkurs ist eine Orientierung, noch kein vollständiges Kaufangebot. Vergleichen Sie den Gesamtpreis derselben Menge. Dazu können Aufgeld, Lieferung, Lagerung und Versicherung gehören. Fragen Sie nach einmaligen und laufenden Kosten sowie nach möglichen Abgaben im konkreten Fall.

DIE FRAGE FÜR IHR GESPRÄCH

Wie viel bezahle ich insgesamt, heute und während der geplanten Haltedauer?

EINMALIGE UND LAUFENDE KOSTEN

Hintergrund: Quelle 3 · siehe Seite 10

O4

IHR VERTRAGSPARTNER

Mit wem schliessen Sie ab?

Prüfen Sie, wer verkauft, wer lagert und an wen die Zahlung geht. Name, Anschrift und Vertragsunterlagen sollten zusammenpassen. Treffen Sie Ihre Entscheidung erst, wenn Sie das Angebot verstehen. Zeitdruck und ungewöhnliche Renditeversprechen sind Gründe, genauer hinzusehen.

DIE FRAGE FÜR IHR GESPRÄCH

Wer schuldet mir welche Leistung und bis wann wird sie erbracht?

VERTRAGSPARTNER UND LIEFERABLAUF

Hintergrund: Quelle 4 · siehe Seite 10

05

IHRE NACHWEISE

Wie ist Ihr Bestand zugeordnet?

Klären Sie, ob Ihnen bestimmte Stücke zugeordnet werden oder ob Sie einen anders ausgestalteten Anspruch erwerben. Das sind unterschiedliche Strukturen. Lassen Sie sich zeigen, wie Ihr Bestand erfasst wird und welche Nachweise Sie erhalten. Entscheidend sind die tatsächlichen Vereinbarungen.

DIE FRAGE FÜR IHR GESPRÄCH

Was gehört mir konkret und wie kann ich das anhand meiner Unterlagen nachvollziehen?

ZUORDNUNG UND BESTANDSNACHWEISE

Hintergrund: Quelle 5 · siehe Seite 10

06

IHRE AUFBEWAHRUNG

Wie werden Ihre Werte verwahrt?

Eine externe Verwahrung verdient einen genauen Blick auf Lagerort, Verantwortlichkeiten, Kontrollen und Versicherung. Fragen Sie nach Deckungsumfang, Ausschlüssen und den Bedingungen für den Zugriff. Ein Hinweis auf einen Tresor oder eine Versicherung beantwortet diese Fragen noch nicht.

DIE FRAGE FÜR IHR GESPRÄCH

Welche Risiken sind abgedeckt und wie komme ich unter welchen Bedingungen an meinen Bestand?

VERWAHRUNG, SCHUTZ UND ZUGRIFF

Hintergrund: Quelle 6 · siehe Seite 10

07

IHR SPÄTERER VERKAUF

Wie können Sie wieder verkaufen?

Lassen Sie sich vor dem Kauf erklären, an wen und zu welchen Bedingungen Sie später verkaufen können. Fragen Sie nach Preisermittlung, Prüfkosten, Fristen und möglichen Abschlägen. Ein angezeigter Bestandswert ist kein verbindlicher Ankaufspreis. Ein Rückkauf darf nur vorausgesetzt werden, wenn er tatsächlich vereinbart ist.

DIE FRAGE FÜR IHR GESPRÄCH

Wie sieht der vollständige Weg vom Verkaufswunsch bis zur Auszahlung aus?

VERKAUFSWEG, FRISTEN UND KOSTEN

Hintergrund: Quelle 7 · siehe Seite 10

Gut vorbereitet. Persönlich besprochen.

IHRE CHECKLISTE VOR DER ENTSCHEIDUNG

- ☐ Ziel und zeitlichen Rahmen festgehalten
- ☐ Produkt und Erwerbsform verstanden
- ☐ Einmalige und laufende Kosten erfasst
- ☐ Vertragspartner und Lieferablauf geprüft
- ☐ Eigentum und Nachweise nachvollzogen
- ☐ Verwahrung und Zugriff geklärt
- ☐ Späteren Verkauf und Kosten besprochen

Welche Frage ist bei Ihnen noch offen?

Sprechen Sie mit Noéh Dietrich.

Gespräch anfragen →

dietrich-edelmetalle.ch/kontakt

Die Anfrage ist unverbindlich. Im Gespräch werden Ihr Anliegen und die nächsten sinnvollen Schritte geklärt.

Zum Nachlesen.

GRUNDLAGEN UND WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

- 01 World Gold Council · Gold deposit rates
- 02 World Gold Council · Buying gold safely
- 03 World Gold Council · How to invest in gold
- 04 FINMA · Informationen zu Anlagebetrug
- 05 World Gold Council · Allocated / unallocated gold
- 06 World Gold Council · Retail Gold Investment Principles
- 07 World Gold Council · Investor Guidance

Alle Quellen sind in dieser PDF direkt anklickbar.

Allgemeine Orientierung zu physischem Edelmetallbesitz, keine persönliche Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung. Edelmetallpreise können fallen. Für ein konkretes Angebot gelten die aktuellen Produkt- und Vertragsunterlagen. Die Quellen sind Hintergrundinformationen, keine Zertifizierung oder Empfehlung von Dietrich Edelmetalle.

Herausgeber: Dietrich Edelmetalle · Noéh Dietrich

Aemmenmattstrasse 43 · 3123 Belp · Schweiz

info@dietrich-edelmetalle.ch

Redaktionsstand: 23. September 2026