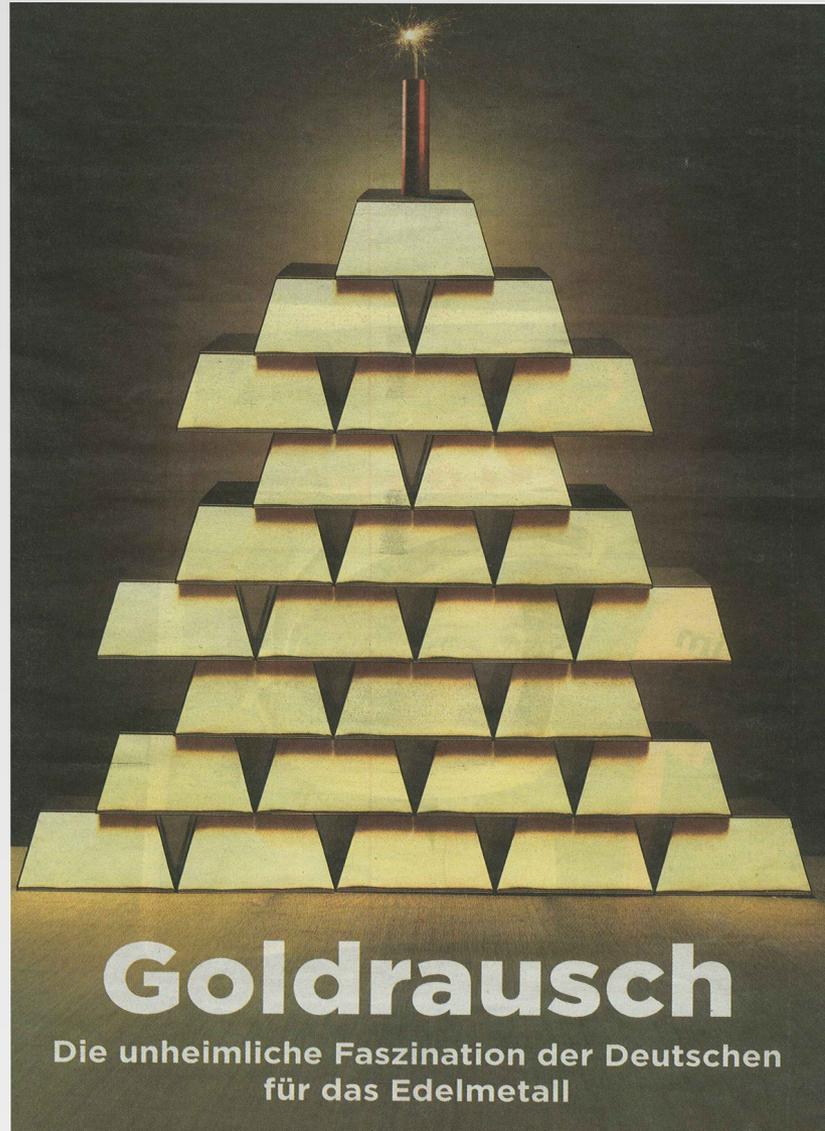




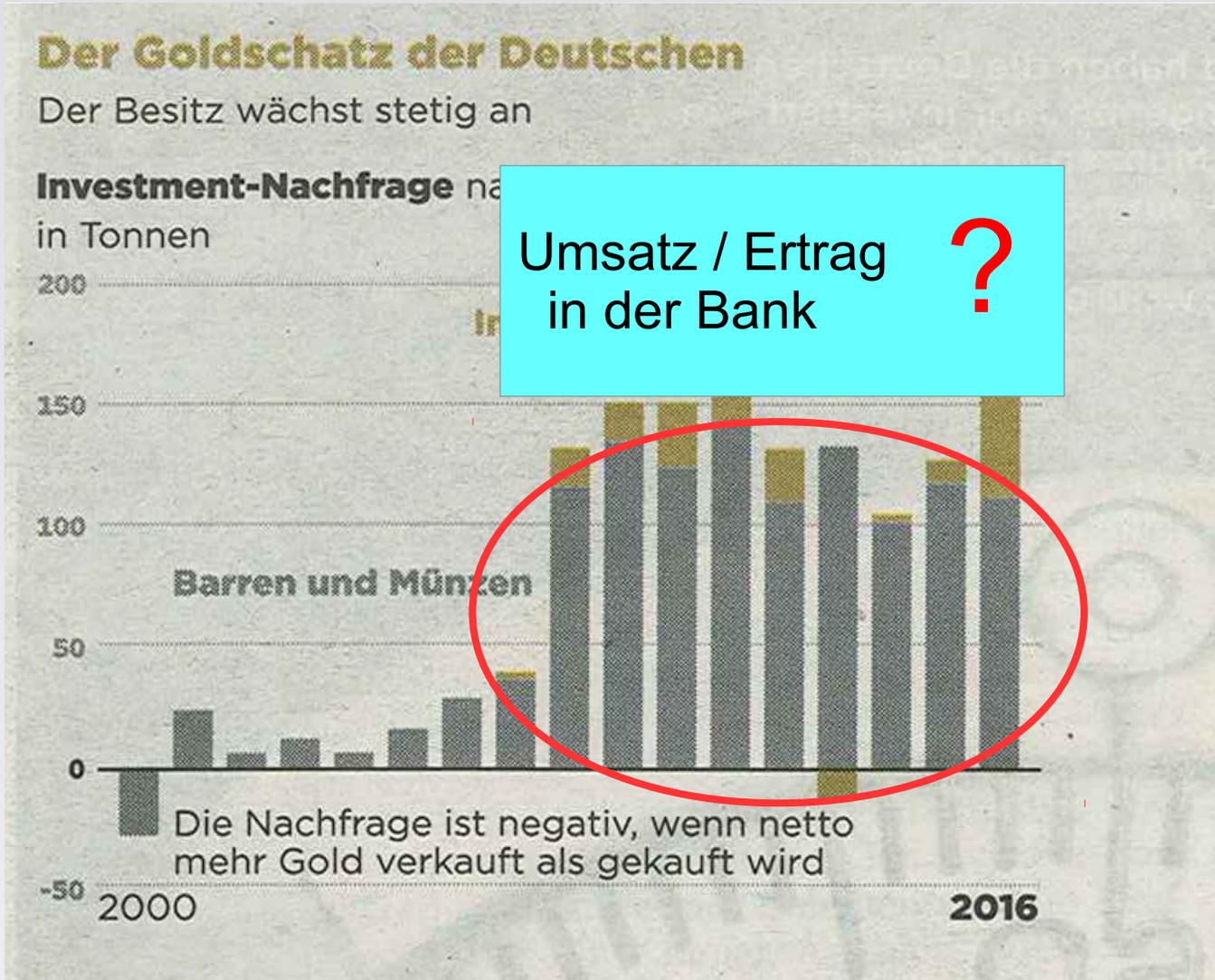
***„Gold, die
Versicherung in
unruhigen Zeiten“***

Wolfgang Zürn

Handelsblatt 22. - 26. Dezember 2017



Handelsblatt 22. - 26. Dezember 2017



„Was beschäftigt unsere Kunden?“



Diese Verunsicherung
führt seit Jahren zu
einer hohen
Goldnachfrage bei
Privatanlegern!



hohe Nachfrage
beim Kunden
„TOP“

Kostensituation
„keine Fixkosten“

Alleinstellungs-
merkmal / Image
„TOP“

„Erfolgsfaktoren
des
Edelmetallvertriebs“

Ertrag aus dem
Provisionsgeschäft
0,03 % BS
„TOP“

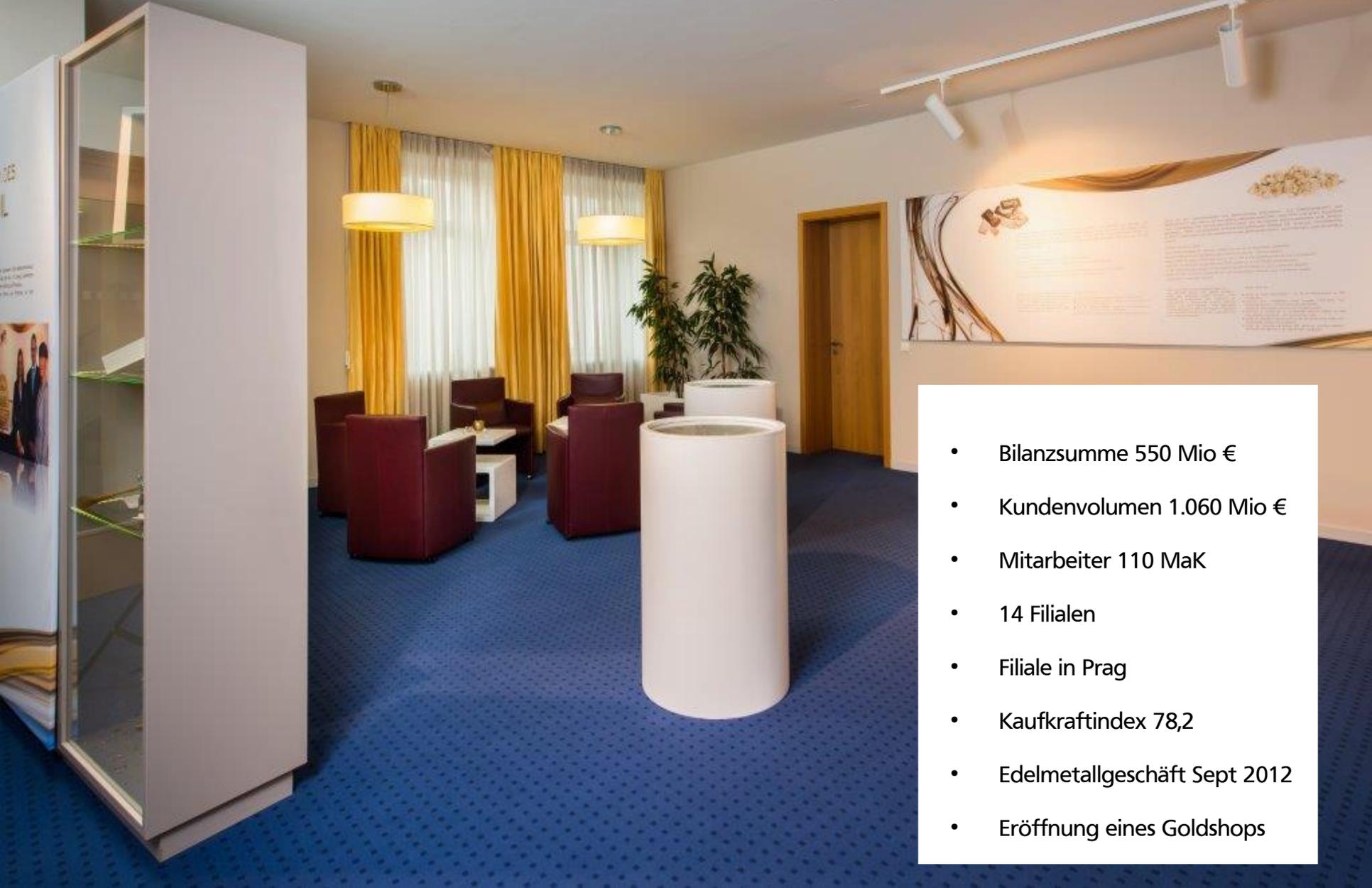
Beraterkompetenz

Beimischung zur
Vermögensanlage
„genossenschaftliche
Beratung“

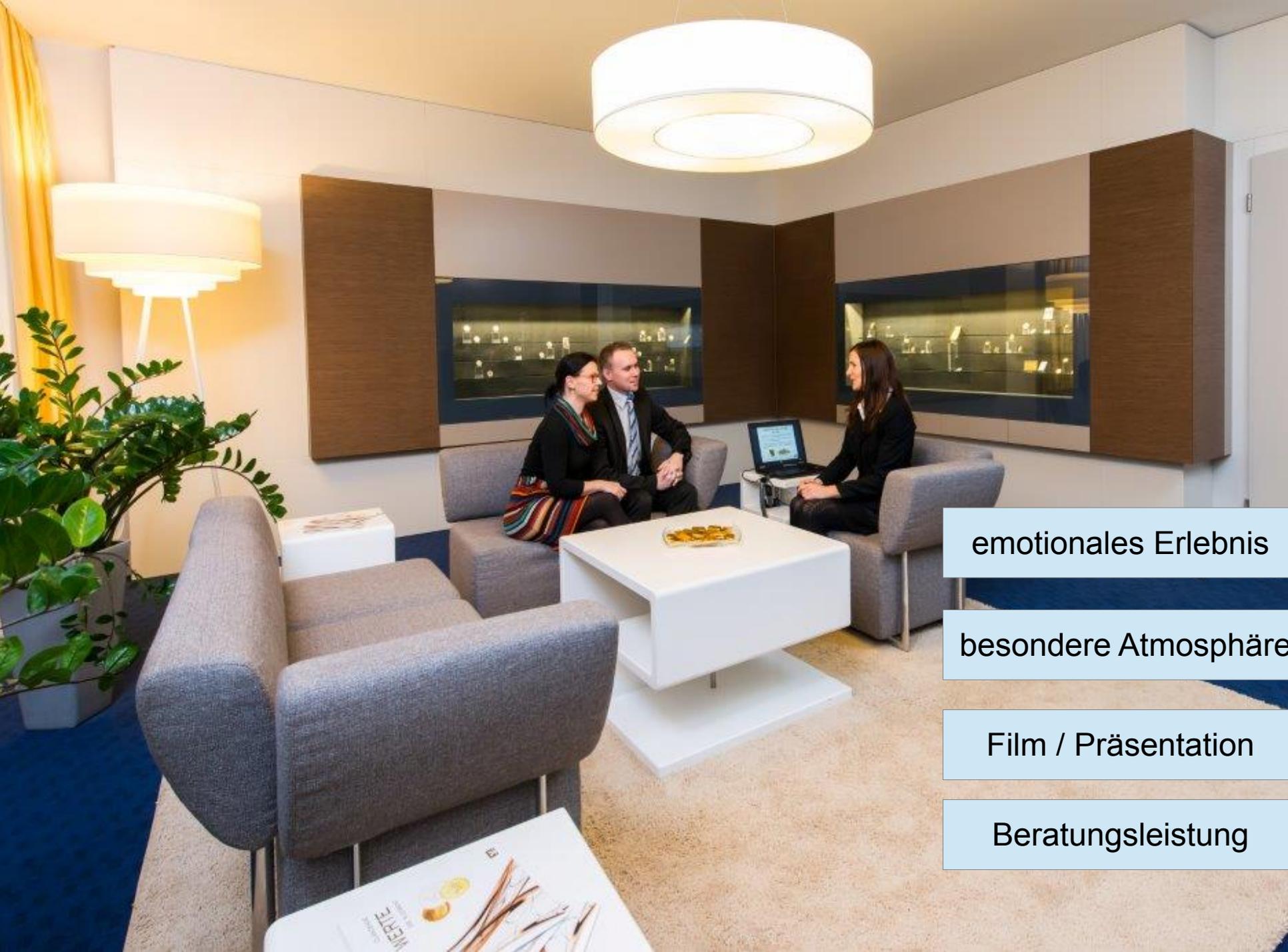
Neukunden-
Gewinnung
„TOP“

banktypische
Dienstleistung/
keine Doku

Volksbank Löbau-Zittau eG



- Bilanzsumme 550 Mio €
- Kundenvolumen 1.060 Mio €
- Mitarbeiter 110 MaK
- 14 Filialen
- Filiale in Prag
- Kaufkraftindex 78,2
- Edelmetallgeschäft Sept 2012
- Eröffnung eines Goldshops



emotionales Erlebnis

besondere Atmosphäre

Film / Präsentation

Beratungsleistung



Beurteilung von Gold als Geldanlage

Gold ist eine gute Ergänzung zu anderen Geldanlagen.	75 %
Gold ist eine sichere Geldanlage.	65 %
Gold ist eine Geldanlage für risikoscheue Anleger	54 %
Gold ist zur Zeit eine lohnende Anlage, weil die Kurse steigen werden.	49 %

93 % sind der Meinung, dass Goldinvestments den gewünschten Werterhalt bieten und gegen einen Kaufkraftverlust schützen.

Nur 7 % der Kunden haben eine Gold-/Silber-Anlage!

Immobilienmarkt München

(durchschnittliche Preise für Eigentumswohnungen)

Preisentwicklung seit 1971: **407 %**

9,04 % p.a.



Goldpreisentwicklung

(umgerechnet in Euro)

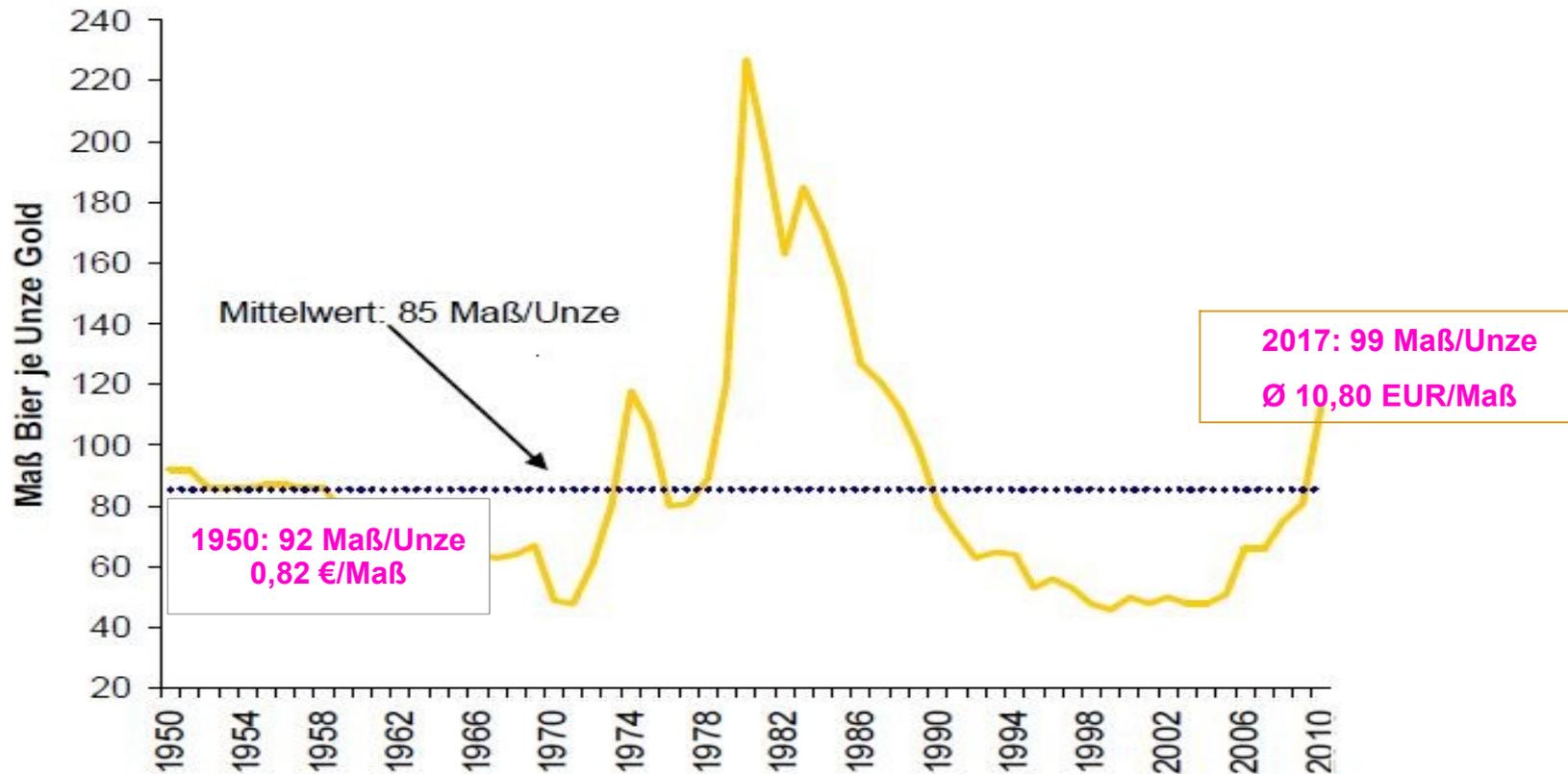
Preisentwicklung seit 1971: **1.782 %**

38,7 % p.a.





Gold/Wiesnbier-Ratio



Quelle: www.HaaseEwert.de, Historisches Archiv Spaten-Löwenbräu, London BMA, Erste Group

Bilanzsumme der Federal Reserve Bank



95 Jahre brauchte die Fed für die erste Billion Bilanzsumme

5 Jahre für die nächsten 3 Billionen.

„Staatsverschuldung ist einfach ein
Mechanismus für versteckte Enteignung von
Vermögen und Gold verhindert diesen
Heimtückischen Prozess“

Alan Greenspan

Unterstützung von Volks- u. Raiffeisenbanken

Praxisbeispiel: (Bank 500-750 Mio BS)

Bankenveranstaltung	April 2016	(Goldhaus München)
Vorstandsentscheidung	Mai 2016	
Projektzeitraum	Juni – Oktober 2016	
Projektbegleitung Organisation	Juli 2016	(pro aurum/Volksbank)
Mitarbeiterschulung	12. Oktober 2016	(Volksbank)
Kundenveranstaltung	26. Oktober 2016	(pro aurum)

Ergebnisse: Vertriebsstart 27.10.2016
aus dem Konsignationsdepot von pro aurum

2,2 Mio€
6,5 Mio€

27.10. – 31.12.2016
seit Eröffnung

- 10,8 Tsd€ durchschnittliche Order
- 3,91 % Marge

254 T€ Ertrag (in 14 Monaten)

Einführung Goldshop Konzept

Was ist für Entscheidung der Bank wichtig?

- Raumkonzept prüfen – Diskretion wichtig
- Einbindung des Edelmetallgeschäfts als neues Geschäftsfeld
- Schulung und Motivation der Berater/Betreuer
- Eröffnung Image- und Öffentlichkeitswirksam planen
- Überleitung auch von der Firmenkundenbank in die Edelmetallberatung
- Handels- oder Kommissionsgeschäft / Konsignationsdepot von pro aurum
- laufende Unterstützung durch Marketing (Goldjournal/Imagebroschüre)
- Zielvereinbarung mit den Beratern

Wir können Sie dabei unterstützen?