

# Gold Survey 2023

Country profile: Germany



Solit

**Forbes** ADVISOR

## Country Profile: Germany

### UNSERE METHODIK:

Für die **national repräsentative Umfrage** sind in Deutschland insgesamt **1.667** Personen aus allen Bundesländern befragt worden. Durch die Quotierung ist eine große Strukturähnlichkeit zur deutschen Bevölkerung erzielt worden.

Die Stichprobe setzt sich zusammen aus 164 Personen der Gen Z, **493 Millennials**, **490 Personen der Gen X**, **490 Babyboomern** und 30 Personen der Generation Silent.

Die Feldarbeit ist zwischen dem 07. und 16. März 2023 vollzogen und online durchgeführt worden.

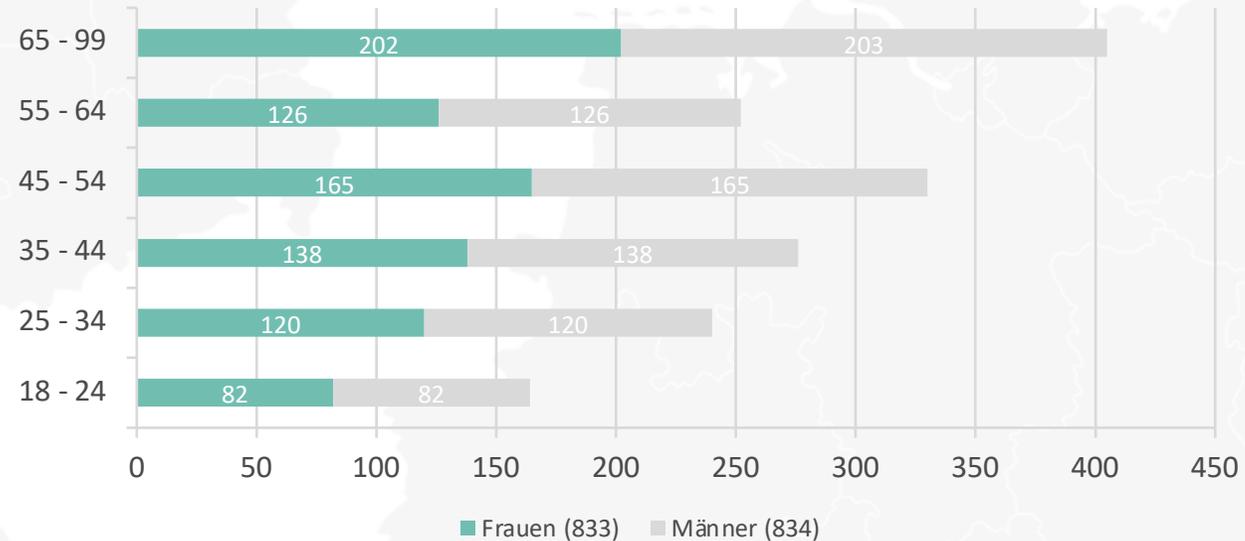
Die Generationen sind im Rahmen dieser Studie wie folgt definiert: Gen Silent (1928-1945), Babyboomer (1946-1964), Gen X (1965-1979), Millennials (1980–1998) & Gen Z (1999 - 2010).

### STUDIENAUTOREN:

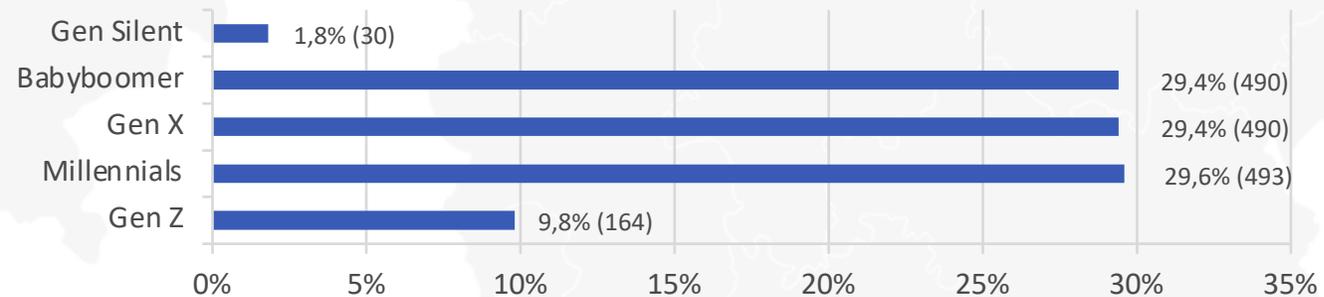
**Adrienne Fortmann**, MBA –  
Digital PR-Manager, Forbes ADVISOR

**Zülfikar Yoleri**, M. Sc. –  
Brand Manager, SOLIT Group AG,  
Forschungsleitung, yoleri@solit-kapital.de

### ALTERSGRUPPEN & GESCHLECHTERVERHÄLTNIS:

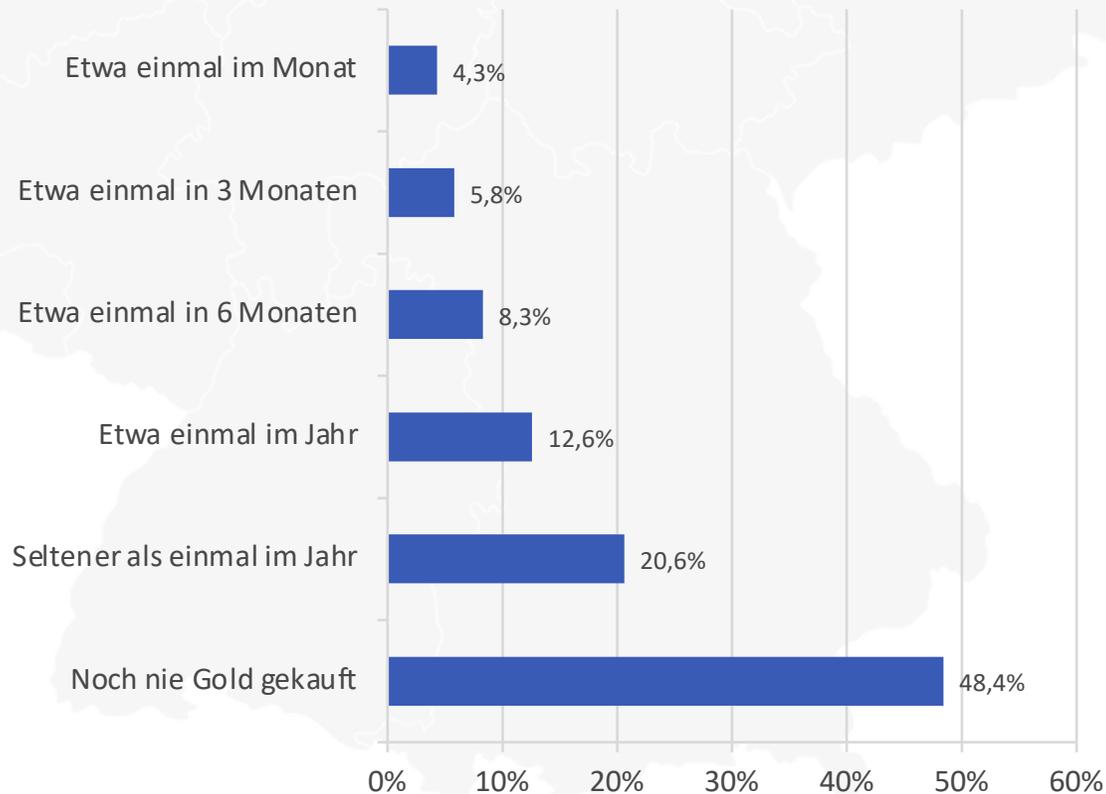


### GENERATIONENVERHÄLTNIS:

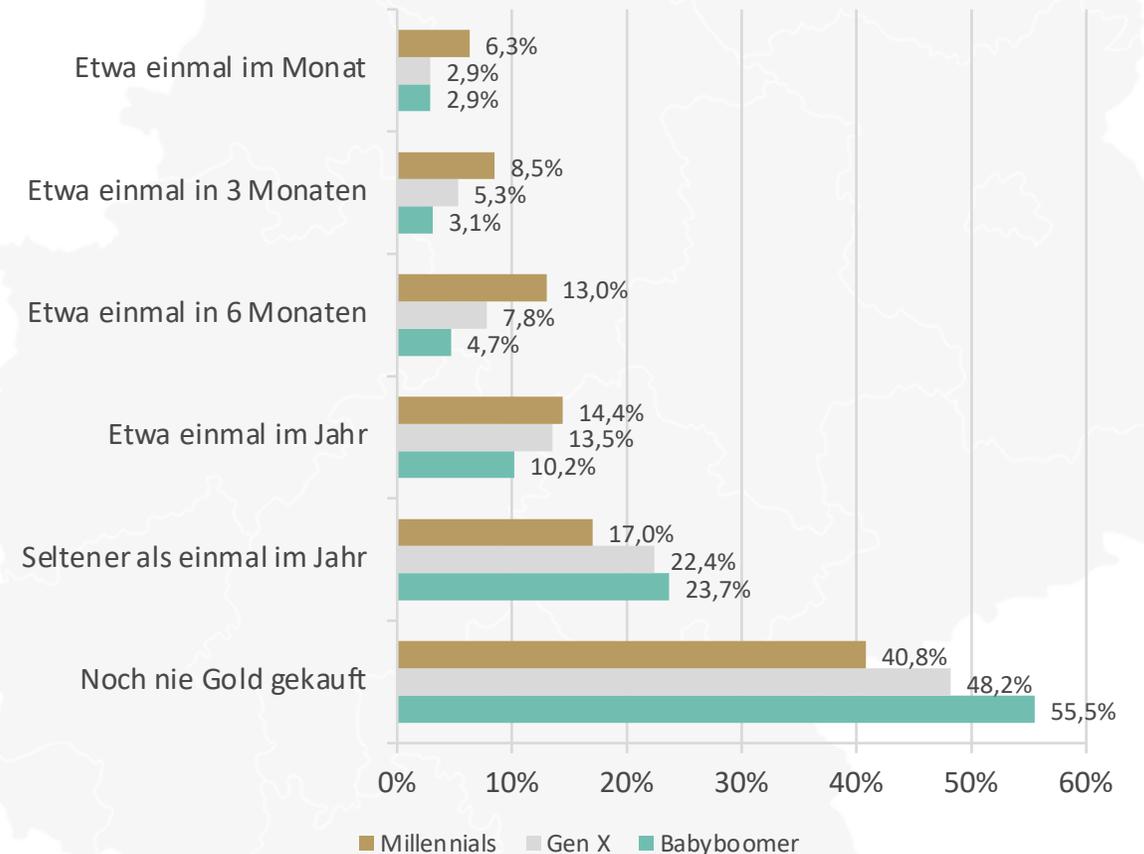


- **31% der Bevölkerung** Deutschlands investiert einmal oder mehrmals jährlich in Gold. Bei den **Millennials** fällt es mit **42,2%** im Vergleich zu den älteren Generationen deutlich höher aus.
- **48,4% der Bevölkerung** hat bisher noch nicht in Gold investiert. Hier liegen die Millennials ebenfalls mit **40,8%** deutlich unter dem Durchschnitt. Im Vergleich zu den älteren Generationen beschäftigt sich ein größerer Anteil der Millennials mit Gold.
- Die Babyboomer weisen hierbei das geringste Interesse bezüglich einer Anlage in Gold auf.

In welchen Abständen die Bevölkerung in Deutschland Goldanlageprodukte wie Goldmünzen oder Goldbarren kauft:

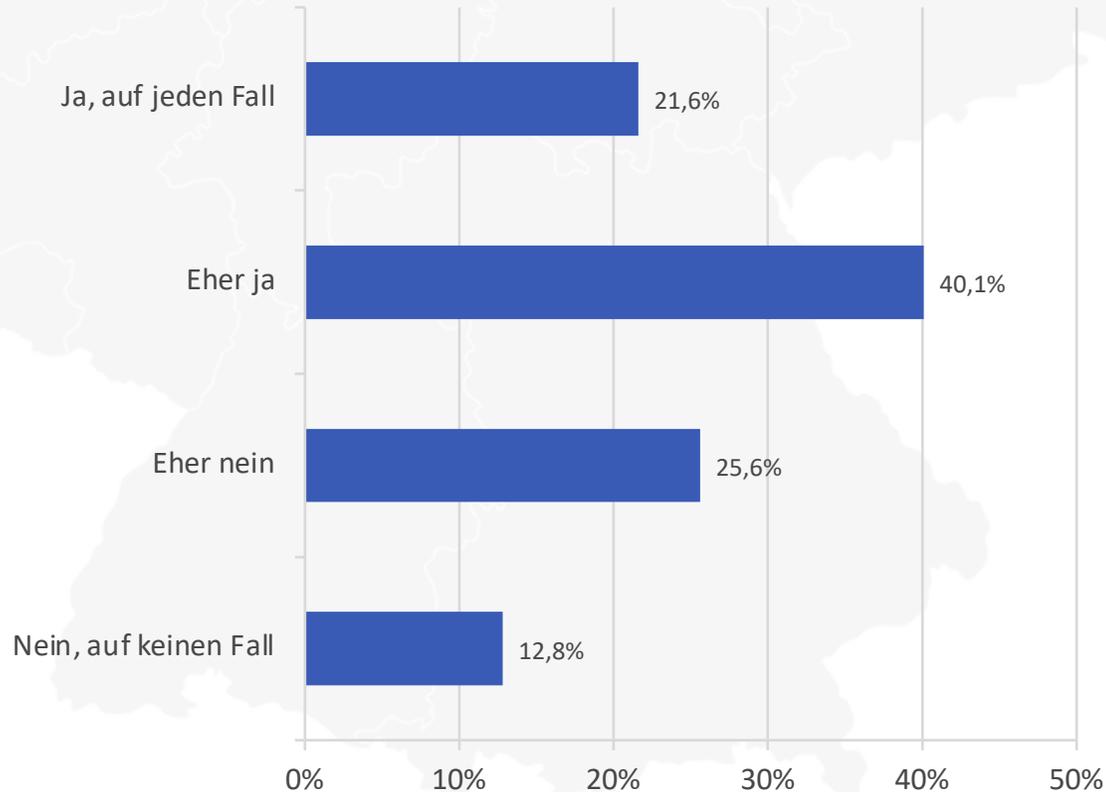


Anlageverhalten im Generationenvergleich:

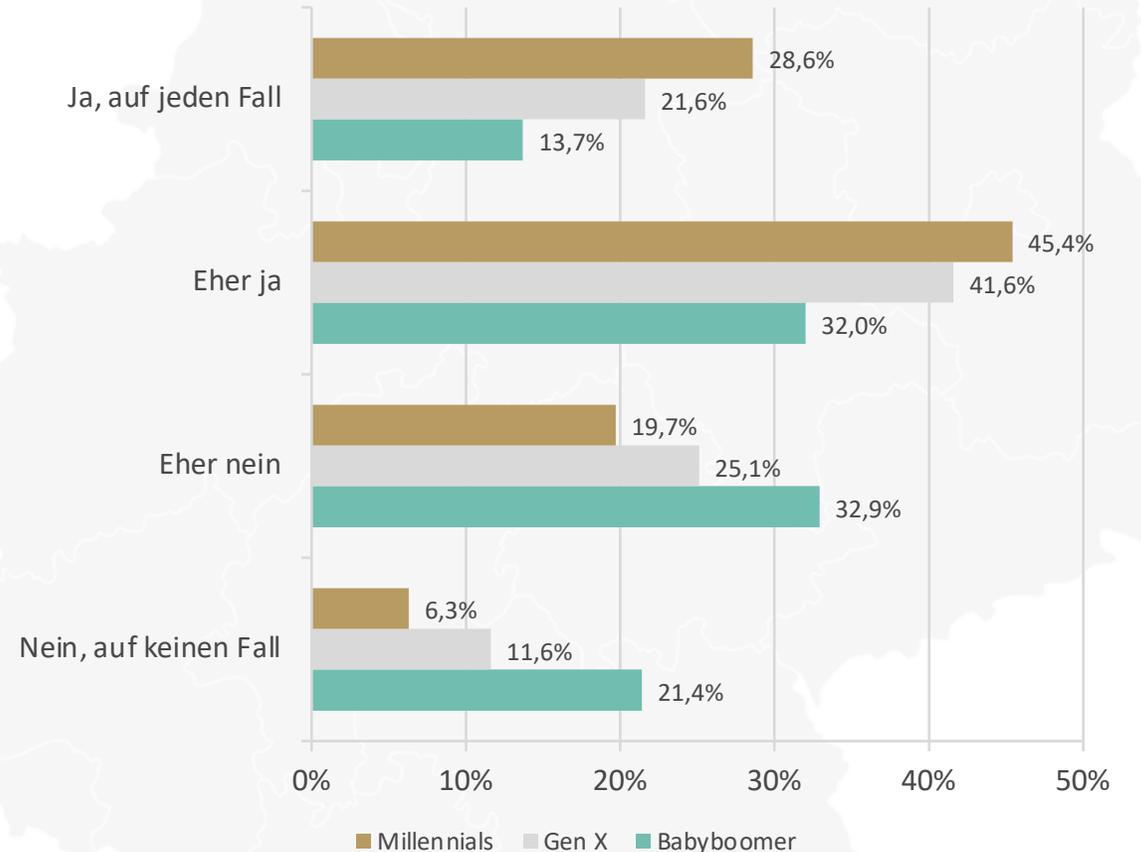


- **74% der Millennials ziehen in Erwägung (auch) in Zukunft Gold zu kaufen.** Im Durchschnitt sind es **61,7%** der Bevölkerung. Die Gen X liegt mit 63,2% noch leicht über dem Durchschnitt und die Babyboomer mit 45,7% deutlich darunter.
- 54,3% der Babyboomer können sich nicht vorstellen zukünftig in Gold zu investieren. Bei den Millennials hingegen sind es mit 26% nur halb so viele mit der gleichen Einstellung.

Inwiefern die Bevölkerung in Deutschland (auch) in Zukunft in Erwägung zieht in Gold zu investieren:



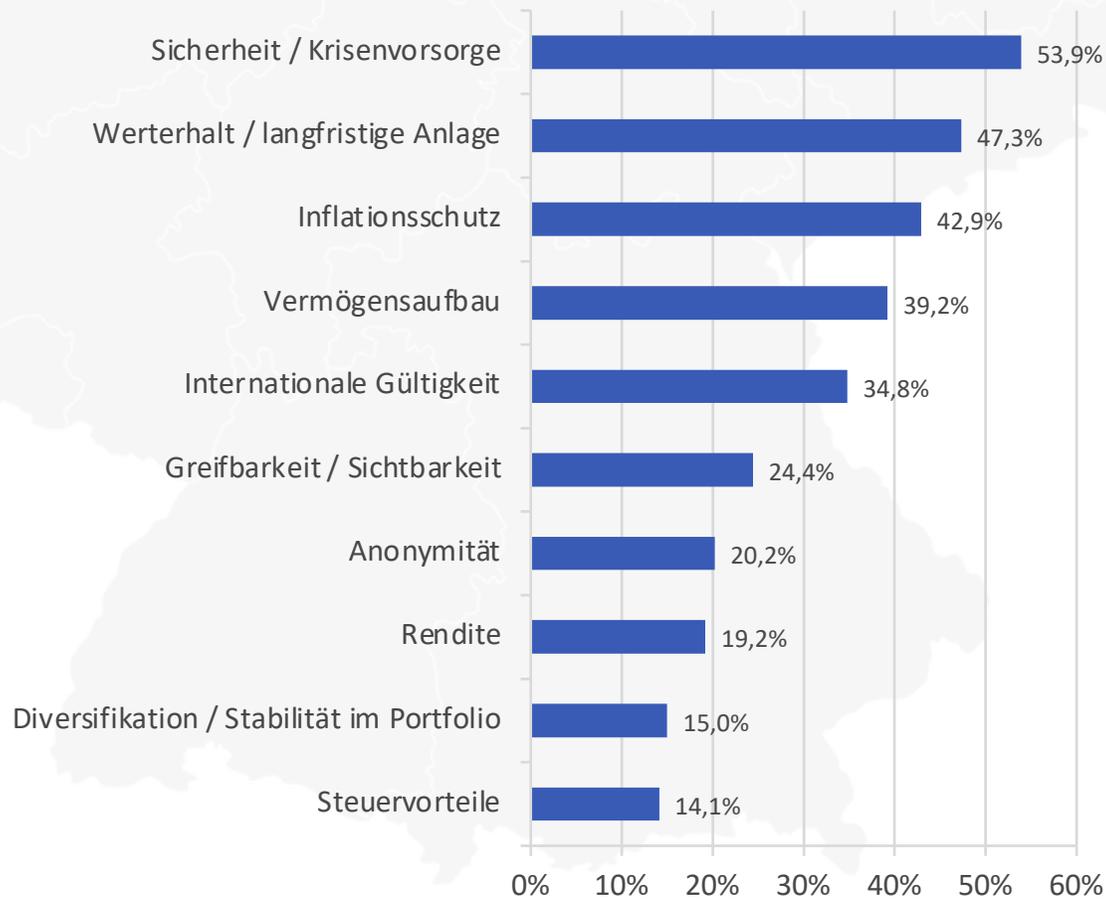
Erwägung einer Goldinvestition im Generationenvergleich:



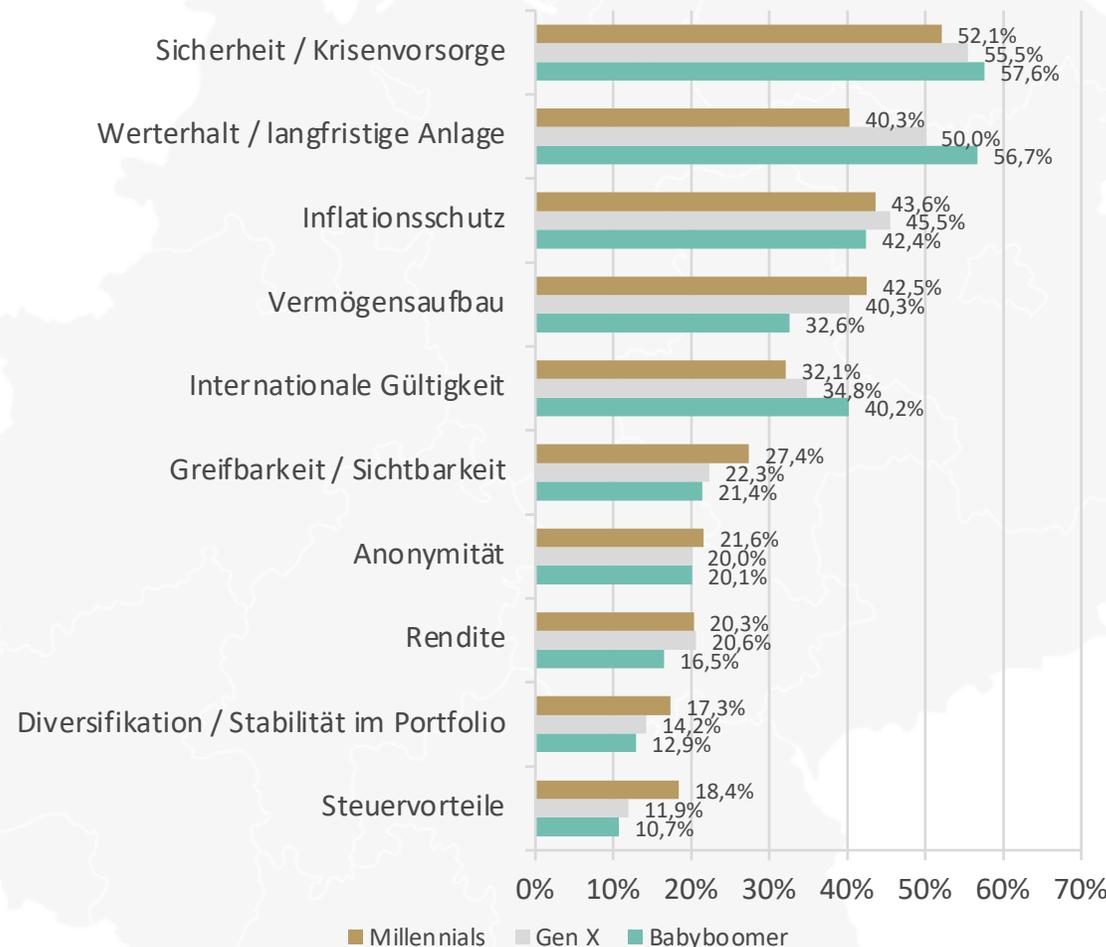
Gründe für eine Investition in Gold

- Faktoren wie **Sicherheit, Werterhalt, Inflationsschutz, Vermögensaufbau und Internationalität** sind bei allen Generationen die wichtigsten Gründe für eine Investition in Gold. Für Millennials sind außerdem die Faktoren **Anonymität** und der **Steuervorteil** zusätzliche Gründe.
- Die Investition in Gold als **langfristig werterhaltende Anlage** ist vor allem für Gen X (50%) und für die Babyboomer (56,7%) von Bedeutung. Im Verhältnis zu den **situativen (kurz- bis mittelfristigen) Gründen** (42,5% - 52,1%) ist der langfristige Werterhalt (40,3%) bei den Millennials zwar als wichtig, aber dennoch als untergeordnet zu betrachten. Gold dient als „Überbrückung“ und allzeit sicherer Hafen.

Gründe der Bevölkerung in Deutschland für eine Investition in Gold:



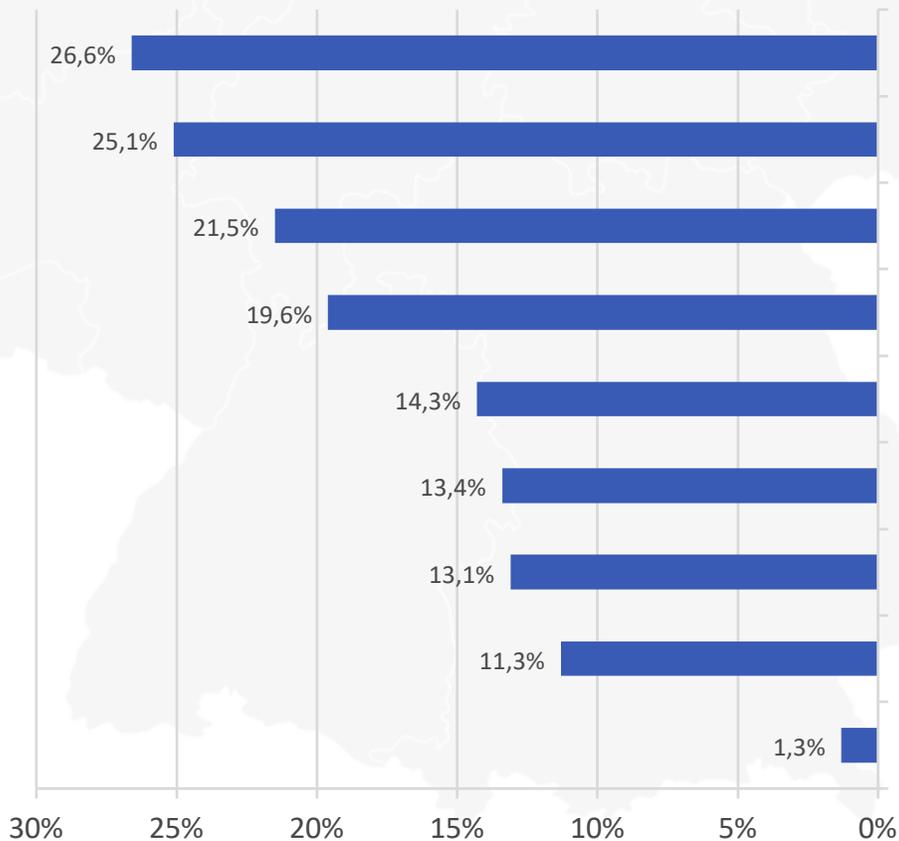
Gründe für eine Investition im Generationenvergleich:



Gründe gegen eine Investition in Gold

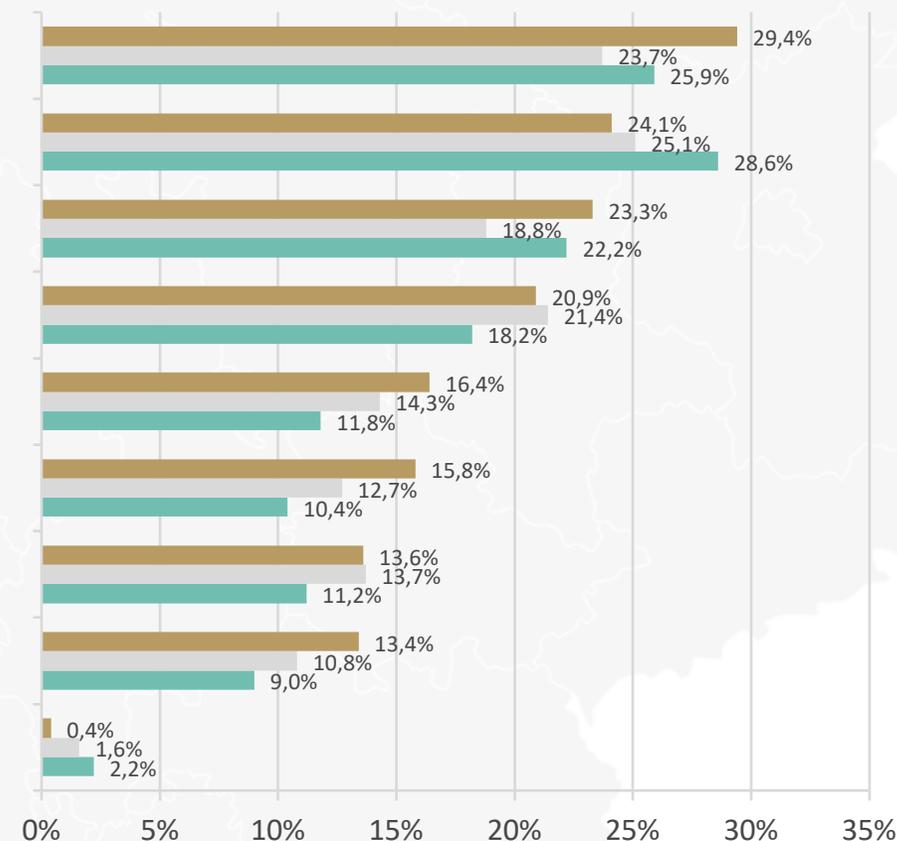
- 26,6% der Bevölkerung hat **nicht das nötige Wissen**, um richtig in Gold investieren zu können. Mit **29,4%** liegen die Millennials über dem Durchschnitt und sehen eine solide Wissensbasis als Grundlage für etwaige Investitionen.
- 25,1% der Bevölkerung gibt an, nicht die **finanziellen Mittel** für eine Anlage in Gold zu haben. Vor allem die Babyboomer liegen hier mit 28,6% über dem Durchschnitt.
- Die Tatsache, dass Gold keine Zinsen bringt, ist für 21,5% der Bevölkerung ein Grund gegen eine Gold-investition. Die Edelmetallbranche hat hier in jedem Fall den Auftrag der **Aufklärung**.

Gründe, die laut der Bevölkerung in Deutschland gegen eine Investition in Gold sprechen:



Ich habe nicht das nötige Wissen, um richtig in Gold investieren zu können
Wenn ich mehr verdienen würde, würde ich auch in Gold investieren
Gold bringt keine Zinsen
Für mich spricht nichts dagegen, ich investiere in Gold
Andere Anlageoptionen sind für mich attraktiver
Gold lässt sich nicht schnell genug verkaufen / ist nicht liquide genug
Der Lageraufwand hält mich davon ab in Gold zu investieren
Ich lege mein Geld nicht an, es bleibt auf meinem Sparbuch oder auf dem Konto
Sonstiges

Gründe gegen eine Investition im Generationenvergleich:



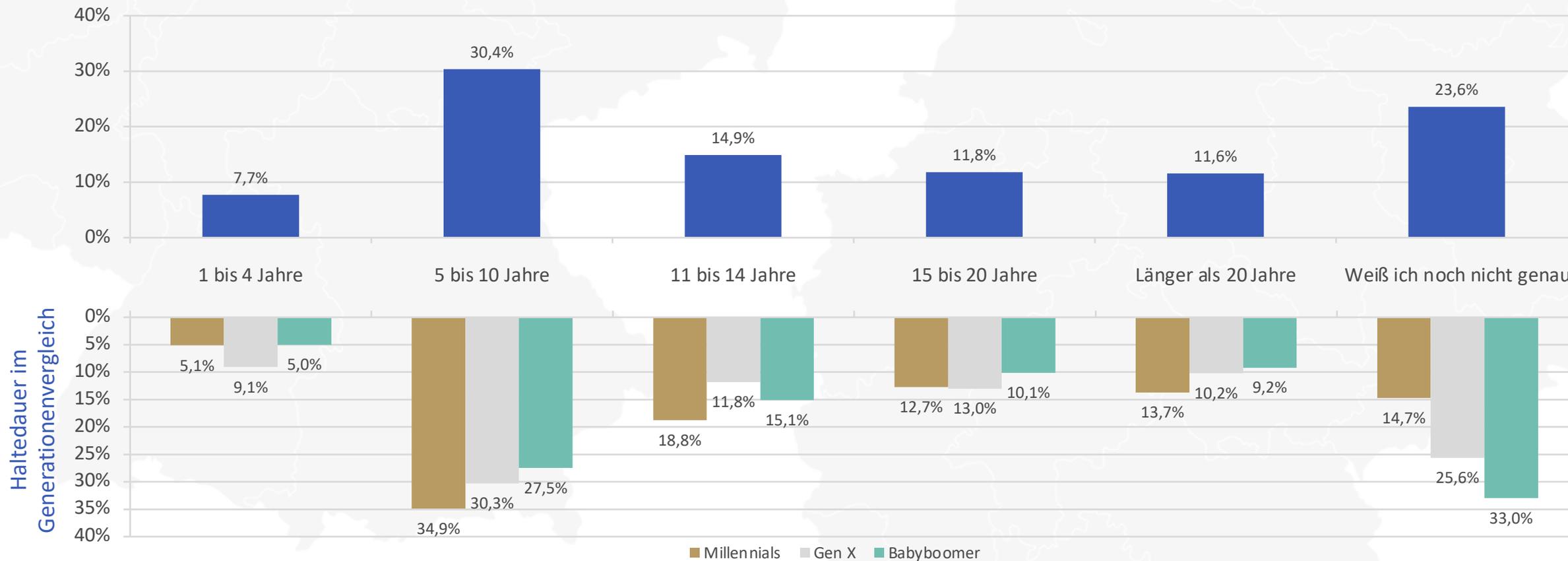
Geplante Haltedauer der Goldanlage

- **30,4%** der Goldanleger geben eine **mittelfristige Haltedauer von 5-10 Jahren** an. Vor allem die Millennials liegen mit 34,9% über dem Durchschnitt. Dies bestätigt die mittelfristigen Investitionsgedanken der Millennials. Gold soll der beständige sichere Hafen sein, schwere Zeiten stets überbrücken können, oder als Portfolioerweiterung einen Beitrag zum Vermögensaufbau leisten.
- **23,6%** der Goldanleger haben **keine feste Haltedauer geplant**. Hier liegen die Babyboomer mit 33% deutlich über dem Durchschnitt. Auch hier spiegelt sich der Gedanke einer Goldanlage als langfristigen Werterhalt wider. Die Millennials liegen mit 14,7% hingegen, deutlich unter dem Durchschnitt.

Geplante Haltedauer, falls bereits in Gold investiert (gefiltert; N = 861/1667):



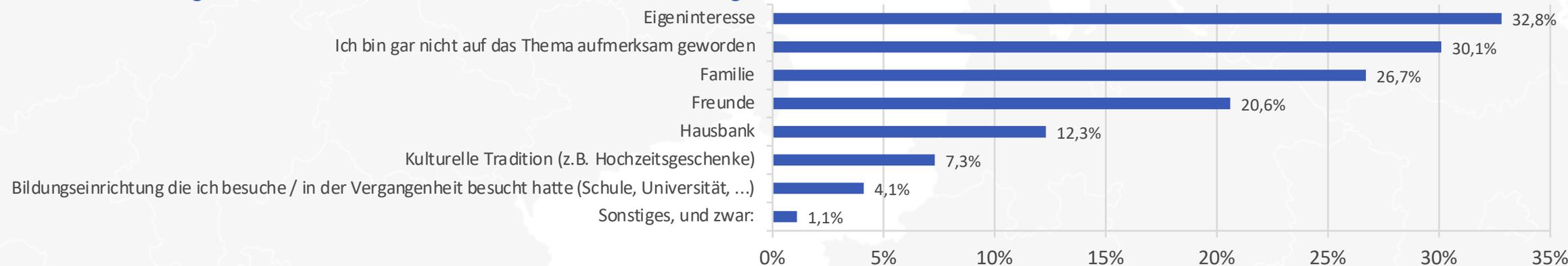
der Bevölkerung in Deutschland hat **bereits in Gold investiert**.



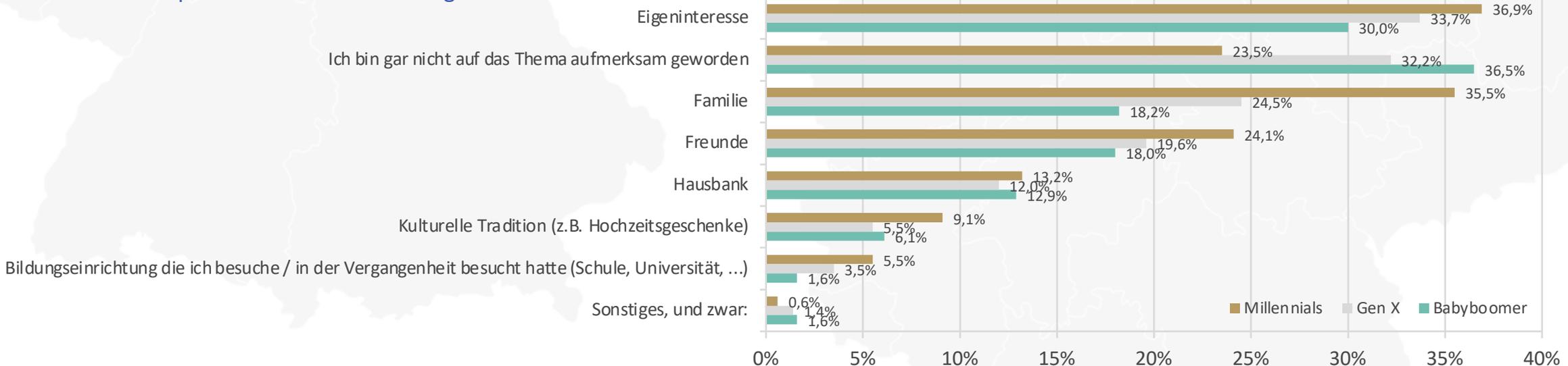
Aufmerksamkeitsquelle

- **32,8%** der Bevölkerung gibt an durch **Eigeninteresse** auf das Thema „Gold“ gestoßen zu sein. Die **Millennials weisen mit 36,9% das höchste Eigeninteresse am Investitionsgut Gold auf.**
- Der **Bekanntenkreis** spielt bei ihnen ebenfalls eine große Rolle: 35,5% der Millennials gaben ihre Familie als Aufmerksamkeitsquelle an. Gen X (24,5%) und die Babyboomer (18,2%) liegen hier unter dem Schnitt.
- **30,1%** der Bevölkerung ist bisher noch gar **nicht auf das Thema aufmerksam geworden.** Auch hier sind die Babyboomer mit 36,5% die Vorreiter. In **Bildungseinrichtungen** wird beträchtlich **wenig Wissen zum Thema Gold vermittelt.**

Wie die Bevölkerung in Deutschland auf das Thema „Gold“ aufmerksam geworden ist:



Aufmerksamkeitsquelle im Generationenvergleich:

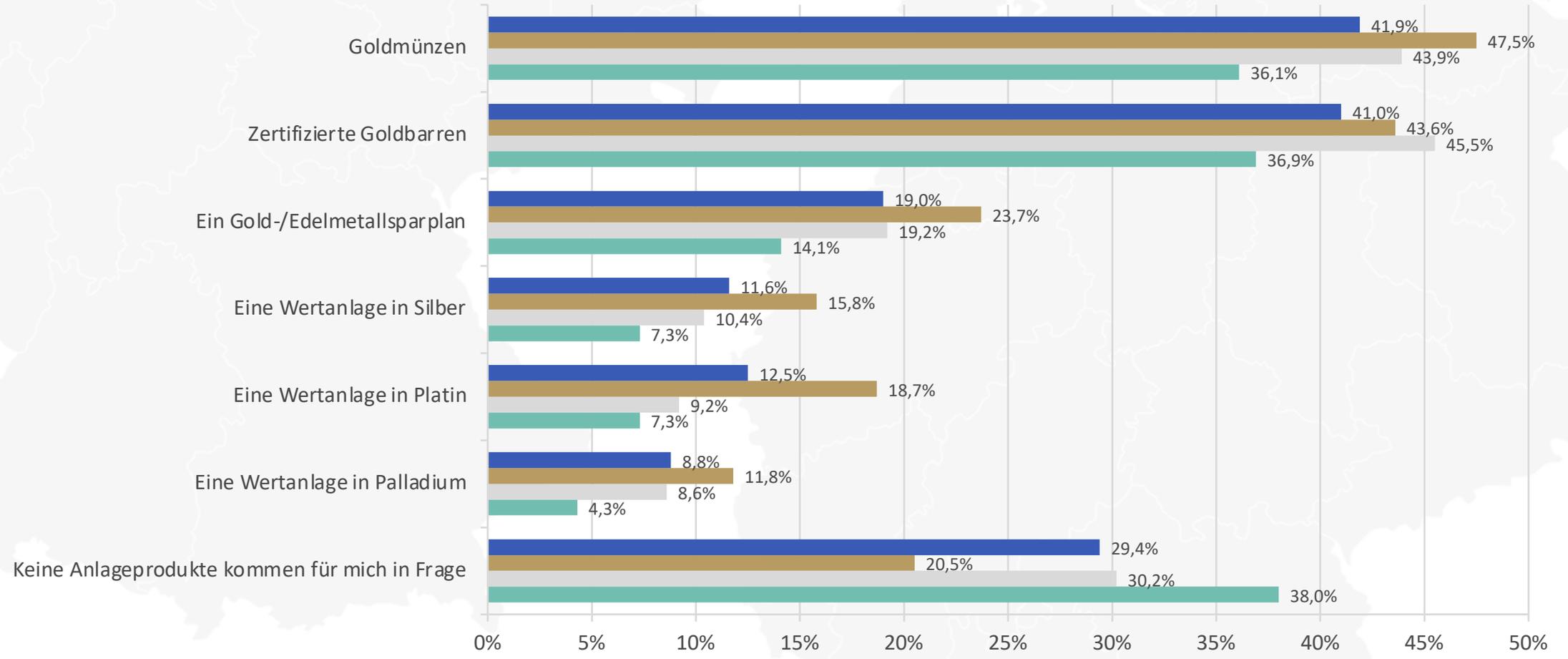


Beliebtheit verschiedener Anlageprodukte



- **Goldmünzen und Goldbarren sind die beliebteste Anlageform** in der Edelmetallbranche.
- Für die **Millennials** sind **alle weiteren Anlageoptionen** (Edelmetallsparplan, Wertanlagen in Silber, Platin & Palladium) **ebenfalls deutlich interessanter** als für die älteren Generationen.
- 29,4% der Bevölkerung gibt an, dass keine der genannten gängigen Anlageprodukte für sie in Frage kämen. Millennials liegen mit 20,5% eindeutig unter dem Durchschnitt, wobei Gen X (30,2%) und die Babyboomer (38%) eine höhere Verschlossenheit aufweisen.

Welche Anlageprodukte für die Bevölkerung in Deutschland in Frage kommen (Gesamt & Generationenvergleich):



- **Im Mittel würde die Bevölkerung in Deutschland 5.023,58€ in Gold investieren.** Der Median liegt bei 500€.
- **Millennials würden 10% mehr investieren** (5.528,93€) als der Durchschnitt. Bei ihnen liegt der Median bei 1000€.
- **Im Vergleich investieren die Millennials im Schnitt erkennbar mehr in Gold** als die Gen X (4.274,10€) oder die Babyboomer (3.425,57€). Letztere würden vergleichsweise am wenigsten in Gold investieren.

Welchen Betrag die Bevölkerung in Deutschland in Gold investieren würde:

	Durchschnitt	Std. Abw.	Median	1. Quartil	3. Quartil
<b>Gesamt</b>	<b>5.023,58 €</b>	27.970,48 €	<b>500,00 €</b>	1,00 €	2500,00 €
<b>Millennials</b>	<b>5.528,93 €</b>	16.597,20 €	<b>1000,00 €</b>	50,00 €	3000,00 €
Gen X	<b>4.274,10 €</b>	14.290,65 €	<b>500,00 €</b>	0 €	3000,00 €
<b>Babyboomer</b>	<b>3.425,57 €</b>	9.509,17 €	<b>200,00 €</b>	0 €	2000,00 €

Gold im Generationenvergleich

“

Das Studienergebnis ist deutlich: Knapp drei Viertel der Millennials, also der heute 25 bis 43-Jährigen, würden gerne Gold kaufen. Ihre Argumente haben mehr als bei den anderen Generationen mit Vermögensaufbau zu tun. Gold soll anderen Anlagearten stabilisierend beigemischt werden und als Inflationsschutz dienen. Damit sorgen die jüngeren Erwerbstätigen also aktiv privat fürs Alter vor.

*Sara Zinnecker, Chefredakteurin und Investment-Expertin bei Forbes ADVISOR Deutschland*

”



Solit

**Forbes** ADVISOR

**STUDIENAUTOREN:**

Adrienne Fortmann, MBA –  
Digital PR-Manager, Forbes ADVISOR

Zülfikar Yoleri, M. Sc. –  
Brand Manager, SOLIT Group AG,  
Forschungsleitung, yoleri@solit-kapital.de

[SOLIT-KAPITAL.DE](https://www.solit-kapital.de)

[FORBES.COM/ADVISOR/DE/](https://forbes.com/advisor/de/)

