

Süddeutsche Zeitung

Sachwerte liegen im Trend

In dem Film *Diamantenfieber* muss sich Sean Connery alias James Bond mit Diamantenschmugglern und dem Bösewicht Blofeld herumschlagen. Bevor sich der britische Agent und Frauenschwarm auf geheime Mission nach Holland begibt, stellt er Miss Money Penny noch die Frage, ob er ihr denn etwas mitbringen könne. „Ja“, antwortet diese mit leuchtenden Augen. „Einen Diamanten auf einem Ring.“

Seit dem Jahr 1971, in dem *Diamantenfieber* in die Kinos kam, hat sich einiges geändert, Diamanten stehen aber immer noch wie kein anderer Edelstein für große Gefühle, Beständigkeit und Luxus. Viele der teuren Hochkaräter sitzen nicht nur auf Colliers oder dem Ring der Gattin, sondern liegen im Verborgenen, in den Schließfächern von Banken oder entsprechenden Verwahrungsorten.

Dies gilt zumindest für die obere Spitze der Private-Banking-Kundschaft, die in Zeiten der Finanz- und Eurokrise nach immer ungewöhnlicheren Anlagen sucht, um ihr Vermögen vor einer drohenden Inflation und anderen Schreckensszenarien zu schützen. „Unsere Klientel hat bereits in Gold und Immobilien investiert und sucht nun nach einer weiteren Sachwerte basierten Anlageklasse“, sagt Ulrich Freiesleben, Diamantenhändler und Inhaber des Onlineportals *Diamondax*. Auch Andreas Rapp, Leiter des Private Banking bei der Privatbank Ellwanger & Geiger, bestätigt:

Die Zertifizierung der Steine sollte international anerkannt sein

„Diamanten werden hin und wieder mal von Kunden nachgefragt, die bereits in Sachwerte wie Kunst und Oldtimer investiert haben.“ Das Interesse der Anleger ist da, von einer Hysterie wie in den siebziger Jahren, als die USA hohe Inflationsraten aufwies und immer mehr Anleger sich Diamanten zulegte, bis die Preise schließlich abstürzten, ist jedoch keine Spur.

Allgemein erwarten Experten aber langfristig steigende Preise. Denn das Angebot des Rohstoffs ist begrenzt und die Nachfrage, insbesondere aus den asiatischen Märkten, nimmt zu. Die Unternehmensberatung Bain & Company schätzt sogar, dass die Nachfrage nach Diamanten bis 2020 im Schnitt jedes Jahr um 6,6 Prozent steigen wird, während das Angebot jährlich nur um 2,8 Prozent zunimmt. Diese Zahlen lassen Diamanten-Anleger auf attraktive Renditen hoffen.

Dass Investoren einen Gewinn erzielen, wenn sie ihre Steine wieder veräußern wollen, ist jedoch eher unwahrscheinlich. Schon beim Kauf der Edelsteine fällt in Deutschland die Mehrwertsteuer von 19 Prozent an. Selbst bei steigenden Preisen vergehen also Jahre, bis Anleger die Gewinnzone erreichen. Wer als Privatperson die Steine wieder loswerden möchte, muss zudem erstmal einen Abnehmer finden. Der Markt ist aber nicht so transparent wie eine Aktienbörse, warnt Jürgen Raeke, Geschäftsführer der Berenberg Private Capital. Der Wert der Steine ist nicht so leicht zu

Exklusiv und beständig

Bei der Anlage in Diamanten suchen Investoren etwas anderes als nur Rendite



Der Erzherzog-Joseph-Diamant, einer der berühmtesten Steine der Welt, ist für 21,47 Millionen Dollar versteigert worden. FOTO: DPA

bestimmen. „Ohne die Begleitungen eines Experten ist die Kapitalanlage in Diamanten nicht zu empfehlen“, sagt Raeke.

Anleger müssen auch einkalkulieren, dass sie in der Regel beim Wiederverkauf einen deutlichen Abschlag auf den Endverbraucherpreis von bis zu 50 Prozent hinnehmen müssen. Denn Großhändler oder Juweliere wollen am Handel verdienen. Zudem erlebte schon so mancher eine böse Überraschung, als er dem Juwelier stolz seine Steine vorlegte und sich beim näheren Hinsehen die zugehörige Zertifizierung als gefälscht erwies. Denn auf dem Markt tummeln sich unseriöse Anbieter. „Es kommt auch vor, dass Steine in den Expertisen geschönt werden“, sagt Christian Klein von der Diamantschleiferei und -handlung Ph.

Hahn Söhne in Idar-Oberstein. Experten können die Qualität eines Diamanten, die sich unter anderem nach den vier C-Kriterien Farbe (color), Reinheit (clarity), Schliff (cut) und Gewicht (carat) bemisst, nur unter dem Vergrößerungsglas beurteilen. Allgemein gilt: Je reiner, desto seltener und umso teurer ist ein Diamant. Ohne entsprechende Expertise sind Anleger aber auf dem komplexen Markt verloren.

Viele Private-Banking-Häuser empfehlen Diamanten daher nicht als Investment. „Die Anlage macht auch nur Sinn für diejenigen, die sehr gute Kenntnisse haben oder jemanden kennen, der stark in dem Markt verwurzelt ist“, sagt der Finanzexperte Rapp von Ellwanger & Geiger. „Es ist ein steiniger Weg, einen guten Ansprechpartner zu finden. In Europa und Asien gibt es nur wenige, die über die entsprechende Expertise verfügen und sich einen guten Namen erworben haben.“

Wie verschwiegen der Markt ist, zeigt sich auch an der Tatsache, dass selbst Finanzinstitute, die im Private-Banking gut aufgestellt sind, keine Beratung in dem Bereich anbieten – obwohl Diamanten bei der Feststellung des Vermögens ihrer Kunden durchaus eine Rolle spielen, wie im Gespräch mit verschiedenen Instituten zu erfahren ist.

„Bei vielen vermögenden Privatkunden sind Diamanten mehr ein persönliches Faible. Als Kapitalanlage sind sie bis jetzt kaum entdeckt“, meint Raeke. Das lässt darauf schließen, dass es Anlegern noch um etwas anderes geht als Rendite. „Ein Dreikarätiger Diamant in bester Farbe und Ausfertigung hat etwa den gleichen Wert wie fünf Kilo Feingold, wiegt aber nur 0,6 Gramm“, erklärt der Händler Freiesleben den Reiz der Anlage. Zu Kriegszeiten spielte dies etwa eine wichtige Rolle. Wer außer Landes flüchten wollte, konnte so sein Vermögen in der Jackentasche mitnehmen.

Wer in Diamanten investieren möchte, muss jedenfalls genau hinsehen. Die Zertifizierung der Steine sollte international anerkannt und von einem seriösen Institut ausgestellt sein, wie etwa dem Gemological Institute of America oder dem Hoge raad Voor Diamant in Antwerpen. Raeke empfiehlt eine Anlage nur ab einer Summe von 100 000 Euro. Um eine gute Streuung verschiedener Größen und Qualitäten zu erreichen, sollte die Summe sogar deutlich größer sein, meint der Experte. Mit 500 000 Dollar könne man etwa ein Portfolio mit 12 Steinen (alle >1 Carat) guter Qualität zusammenstellen.

Freiesleben warnt davor, nur auf ganz wertvolle Steine zu setzen. Die Preise von Diamanten steigen mit zunehmendem Gewicht exponentiell an. Ein Halbkaräter koste etwa in seiner feinsten Ausfertigung 4000 Euro, ein Einkaräter in der gleichen Qualitätsstufe schon 23 000 Euro, sagt Freiesleben. Nach oben hin wird der Markt jedoch sehr eng und die Zahl der möglichen Abnehmer klein.

„Anleger sollten auch nicht unter Druck verkaufen müssen. Das ist ähnlich wie bei Immobilien“, warnt Freiesleben. Sonst könnte die Anlage eher schmerzliche Verluste bringen. KATHARINA WETZEL