

# Neuer Sentimentindikator für Gold und Silber

23.03.2021 | [Dr. Jürgen Müller](#)

## 1. Einleitung

Sentimentindikatoren sind Stimmungsindikatoren, die die Meinung der Marktteilnehmer in einer Meßzahl ausdrücken sollen, um mit deren Hilfe bessere Anlageentscheidungen treffen zu können. Oft gründen diese Indikatoren auf der Befragung von Marktteilnehmern, was immer eine gewisse Unschärfe des Individuums und deren mehr oder minder spontanen Aussagen mit sich bringen kann.

Unbestechlichere Meßzahlen sind z. B. das Put/Call-Verhältnis oder auch im Edelmetallbereich die Anzahl der per Saldo gehaltenen Shortkontrakte an der Comex (CoT-Reporte).

Zusammengefasst kann man sagen, dass man sich immer die Schwarmintelligenz möglichst vieler Marktteilnehmer zunutze machen will, um den aktuellen Markt einzuschätzen. Oft sind diese Indikatoren dann auch konträr zu interpretieren. Gehen also sehr viele Investoren von einem steigenden Preis eines Marktes aus oder sind extrem euphorisch und zuversichtlich, ist oftmals genau das Gegenteil der Fall. Viele bezahlen wie so oft die Gewinne Weniger.

## 2. Zahl der Neukunden als Stimmungsindikator

Unsere Einkaufsgemeinschaft besteht seit Mai 2005 und ist damit nach bestem Wissen des Autors der dienstälteste Anbieter in Deutschland im Bereich Kauf und Lagerung von physischen Edelmetallen in Sammelverwahrung in der Schweiz. Sieht man vom ersten Geschäftsjahr 2005 ab, stehen uns demnach bereits mehr als 15 Jahre an Daten zur Verfügung, die hinsichtlich Korrelationen ausgewertet werden können. Mittlerweile umfasst die Einkaufsgemeinschaft über 6.700 Kunden, sodass in der Tat, wie in der Einleitung erwähnt, von einer Schwarmintelligenz gesprochen werden kann.

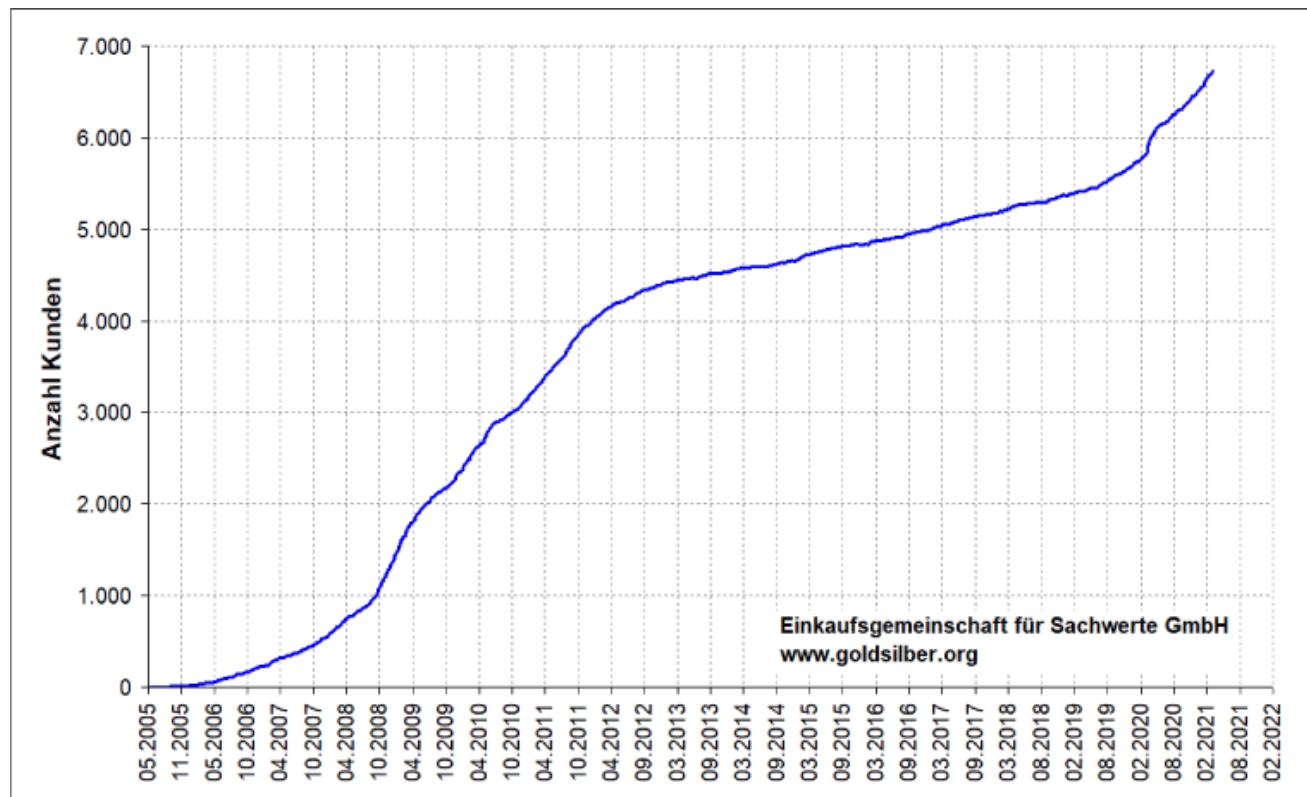


Abb. 1: Entwicklung der Kundenzahl der Einkaufsgemeinschaft 2005 - heute.  
Quelle: Eigene Daten und eigene Darstellung.

In einem ersten Schritt zur Generierung von Sentimentindikatoren wurde die reine Anzahl von Neukunden pro Woche aufgetragen. Der Grundgedanke ist, je positiver die Stimmung für die Edelmetalle ist (bzw. die Furcht vor einem Zusammenbruch oder einer sonstigen Krise), desto mehr Neukunden sollten uns erreicht haben. Anmerkung: Da die Einkaufsgemeinschaft keinerlei Werbung macht, ist diese Zahl relativ unabhängig von selbiger und sollte daher relativ zutreffend und unverfälscht die Stimmung der Menschen wiedergeben.

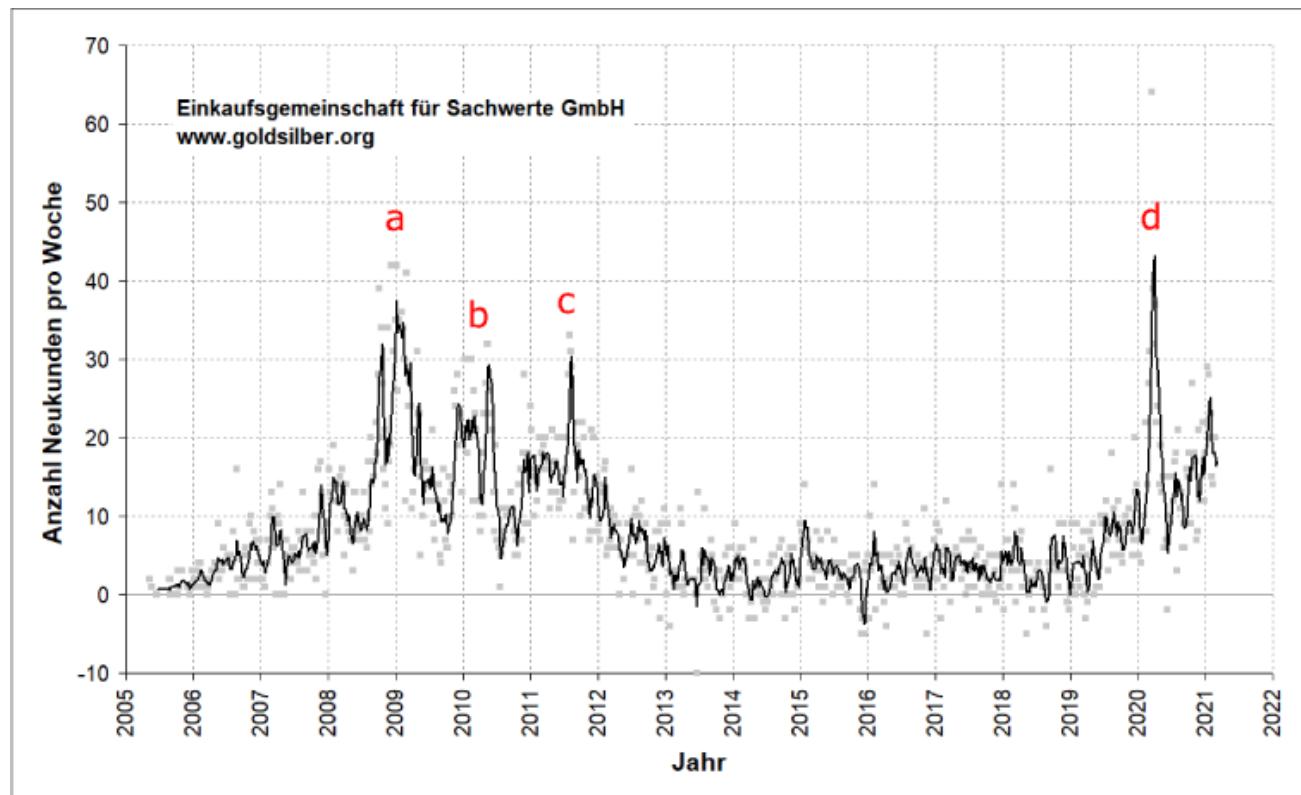


Abb. 2: Anzahl der Neukunden der Einkaufsgemeinschaft pro Woche 2005 - heute.  
Quelle: Eigene Daten und eigene Darstellung.

In Abbildung 2 entspricht also ein hellgrauer Datenpunkt der Anzahl von Neukunden, die die Einkaufsgemeinschaft pro Woche per Saldo begrüßen durfte (d.h. Neuzugänge minus Komplettkündigungen; diese Zahl kann daher natürlich auch ins Minus gehen). Die schwarze Linie ist eine arithmetische Glättung dieser 'Datenwolke' für 4 Wochen, d.h. ca. einen Monat. Hierdurch werden Trends und Hoch- und Tiefpunkte sehr viel besser visuell sichtbar.

Bereits aus dieser Graphik lassen sich die vergangenen Krisen, bzw. die Stimmung der Menschen in diesen Krisen, herauslesen. In den Jahren 2008 und 2009 erfuhren wir in der sog. "Weltwirtschaftskrise" regen Zulauf (in Abb. 1 mit 'a' gekennzeichnet). Diese hing mit der Immobilienblase in den USA zusammen und gipfelte in der Insolvenz von Lehman Brothers im September 2008.

Ihr folgte auf dem Fuß die Eurokrise 2009/2010, die ebenfalls in Abb. 1 als zweiter Peak 'b' ersichtlich wird.

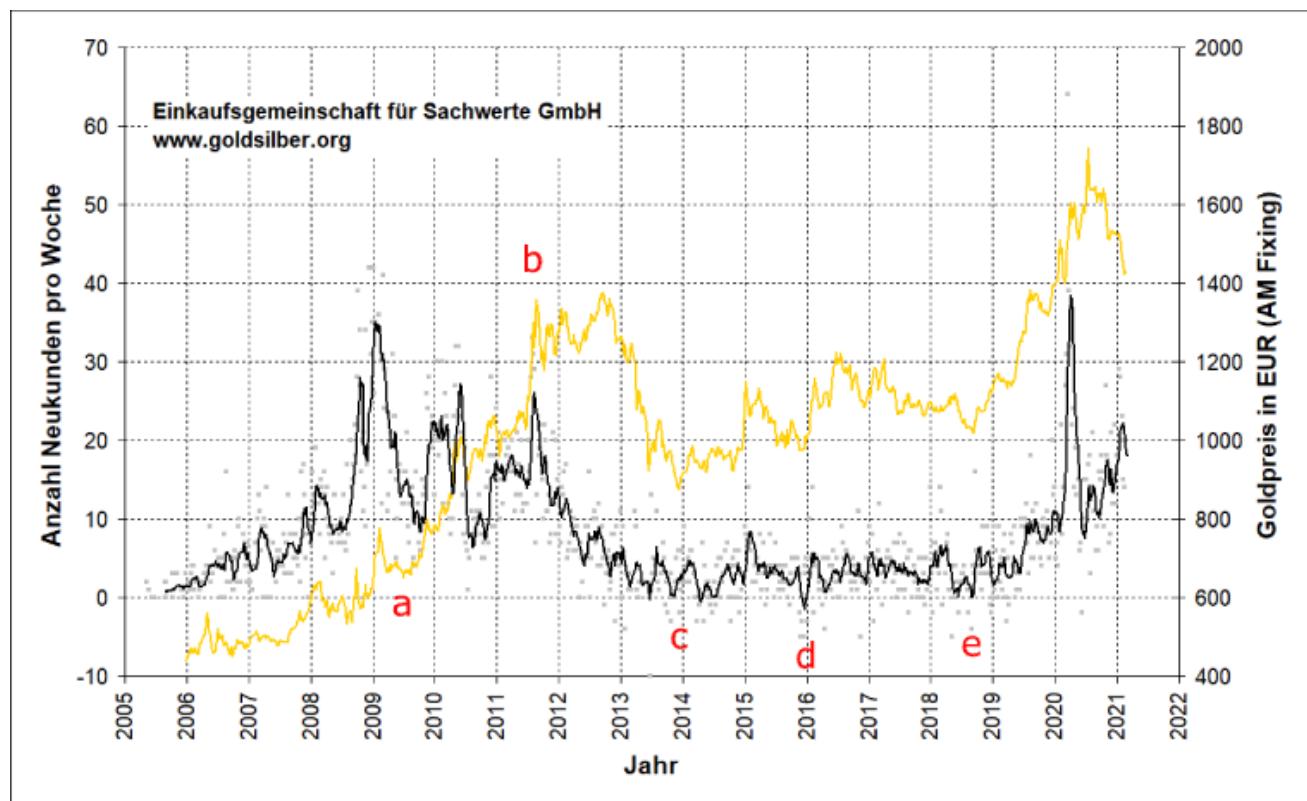
In 2011 folgte eine Staatsschuldenkrise (Irland, Griechenland, Zypern, Italien, Spanien, Portugal, etc; Im Grapsh mit 'c' bezeichnet), die sich ebenfalls in einem starken Zustrom an neuen Kunden in unseren Büchern manifestierte.

Die Jahre 2013 bis 2018 waren eher ruhige Jahre, in denen uns im Schnitt pro Woche nur ca. 5 Neukunden pro Woche zukamen und es auch viele Wochen gab, in denen uns per Saldo Kunden verließen (Datenpunkte)

Seit 2019 änderte sich dieses Bild wieder und die Zahl der Neukunden stieg wieder merklich an. Sieht man von der Spitze März/April 2020 ab (1. Lockdown; im Graph mit 'd' gekennzeichnet) ist diese Entwicklung seitdem sehr konstant nach oben gerichtet.

### 3. Korrelation mit dem Goldpreis

Richtig spannend wird es nun, wenn man die Kurve aus Abb. 2 mit der Entwicklung der Edelmetallpreise korreliert. Diese Gegenüberstellung ist für Gold in der folgenden Abbildung 3 zu ersehen.



*Abb. 3: Anzahl der Neukunden der Einkaufsgemeinschaft pro Woche in Korrelation mit dem Goldpreis in EUR, 2005 - heute.  
Quellen: LBMA, eigene Daten; eigene Darstellung.*

Es zeigt sich eine erstaunlich positive Korrelation zwischen der Neukundengewinnung und dem Goldkurs. Wann immer viele Neukunden zur Einkaufsgemeinschaft stießen, war der Goldkurs relativ hoch. Vice versa, wann immer wenige Neukunden gewonnen wurden, oder gar per Saldo mehr Kunden die Einkaufsgemeinschaft verließen, war der Goldkurs an einem Tief.

Beispielhaft seien fünf markante Punkte genannt (in Abb. 3 mit den Buchstaben der Aufzählung bezeichnet):

- a) Um die Jahreswende 2009 herum wurde das temporäre Zwischenhoch bei 780 Euro durch eine Neukundengewinnung > 40/Woche signalisiert. Der anschliessende Kursrückgang des Goldes von ca. 15% wurde durch ein stark sinkendes Kundeninteresse nachvollzogen.
- b) Das Hoch im September 2011 bei 1.360 EUR wurde ebenfalls von einem Peak der Neukundengewinnung begleitet. Und obwohl sich der Goldpreis in der Folge noch über ein Jahr auf diesem Level hielt, nahm das Kundeninteresse bereits wieder ab und nahm dadurch den Kurseinbruch 2012/2013 sogar vorweg.
- c) Von Mitte 2013 bis Mitte 2014 lag das Kundeninteresse just zu dem Zeitpunkt auf einem sehr niedrigen Niveau nahe Null, als der Goldkurs auf bis ca. 900 Euro gesunken war. Ein klassischer Kaufpunkt wurde somit indiziert.
- d) Ende 2015 verließen einige Wochen hintereinander mehr Kunden die Einkaufsgemeinschaft, als neue Kunden kamen. Der Goldkurs lag zu dieser Zeit bei ca. 1.000 Euro die Unze auf einem Tief, welches seitdem nicht mehr gesehen wurde.
- e) Auch Mitte 2018 wurde das bisher letzmalige Tief von 1.020 Euro die Unze treffsicher durch ein Kundeninteresse nahe Null signalisiert.

#### 4. Erkenntnisse

Die Neukundengewinnung der Einkaufsgemeinschaft korreliert positiv mit politischen und wirtschaftlichen Vorkommnissen. Sie korreliert ebenso positiv mit dem Goldpreis: Sinkt der Goldkurs nimmt das Kundeninteresse ab und vice versa.

Dass das aktuelle Interesse der Neukunden an der Einkaufsgemeinschaft bereits seit 2019 unvermindert steigt, obwohl der Goldkurs seit August 2020 konsolidiert, lässt aus dem zuvor Gesagten die Interpretation zu, dass die Menschen weiterhin an einen wieder steigenden Goldkurs glauben.

Die Weltwirtschaftskrise ab 2007 und deren Folgekrisen 1 und 2 lässt vermuten, dass die sogenannte Corona-Pandemie ein ebenbürtiger Auslöser für weitere Echo-Krisen ist bzw. sein wird.

Das Kundeninteresse nahm während der Krisen 2008 - 2012 bereits wieder ab, obwohl der Goldkurs noch weiter stieg. Da dieses abfallende Kundeninteresse aktuell nicht zu beobachten ist, ist zu interpretieren, dass die aktuelle Konsolidierung im Goldkurs gleichzusetzen ist mit z. B. der Konsolidierung Anfang 2009 (Punkt 'a' in Abb. 3), bevor sich der Wert von 650 EUR auf 1.360 EUR wieder mehr als verdoppelte.

## 5. Aktuelle charttechnische Lage

In Ergänzung zum zuvor gesagten Sentiment, zeigt auch die charttechnische Betrachtung des Goldpreises einen aktuellen massiven Kreuzwiderstand bei ca. 1.700 Dollar, der zudem von den ebenfalls dargestellten Bollinger-Bändern bestätigt wird. Es kann daher in den kommenden Wochen zumindest mit einem erneuten Test des oberen Widerstandes gerechnet werden.



Abb. 4: Goldkurs in US\$ März 2018 - heute.  
Bildquelle: ariva.de, eigene Ergänzungen.

© Dr. Jürgen Müller  
Einkaufsgemeinschaft für Sachwerte GmbH  
[www.goldsilber.org](http://www.goldsilber.org)

Dieser Artikel stammt von [GoldSeiten.de](http://GoldSeiten.de)  
Die URL für diesen Artikel lautet:  
<https://www.goldseiten.de/artikel/487807-Neuer-Sentimentindikator-fuer-Gold-und-Silber.html>

Für den Inhalt des Beitrages ist allein der Autor verantwortlich bzw. die aufgeführte Quelle. Bild- oder Filmrechte liegen beim Autor/Quelle bzw. bei der vom ihm benannten Quelle. Bei Übersetzungen können Fehler nicht ausgeschlossen werden. Der vertretene Standpunkt eines Autors spiegelt generell nicht die Meinung des Webseiten-Betreibers wider. Mittels der Veröffentlichung will dieser lediglich ein pluralistisches Meinungsbild darstellen. Direkte oder indirekte Aussagen in einem Beitrag stellen keinerlei Aufforderung zum Kauf-/Verkauf von Wertpapieren dar. Wir wehren uns gegen jede Form von Hass, Diskriminierung und Verletzung der Menschenwürde. Beachten Sie bitte auch unsere [AGB/Disclaimer](#)!

Die Reproduktion, Modifikation oder Verwendung der Inhalte ganz oder teilweise ohne schriftliche Genehmigung ist untersagt!  
Alle Angaben ohne Gewähr! Copyright © by GoldSeiten.de 1999-2025. Es gelten unsere [AGB](#) und [Datenschutzrichtlinien](#).