

Tutkimus: Yli 80 prosenttia suomalaisista omistaa kulta- ja hopeakoruja Kullan ja hopean hinta huippulukemissa

Kullan ja hopean arvo on noussut uusiin ennätyksiin osakekurssien laskettua jyrkästi. Tuoreen tutkimuksen mukaan lähes jokaisella suomalaisella on kulta-, hopea- ja muita arvoesineitä kotonaan. Rahan tarpeen yllättäessä suomalaiset turvautuvat kuitenkin yhä useammin pikavippeihin selvittämättä muita mahdollisuuksia kuten arvoesineidensä panttaamista. Harva tietää, että myös pörssiosakkeita on mahdollista pantata, jos niitä ei haluta myydä esimerkiksi laskevien kurssien takia.

Helsingin Pantin teettämän tuoreen tutkimuksen mukaan yli 80 prosenttia suomalaisista omistaa kulta- ja hopeakoruja ja lähes kaksi kolmesta pöytähopeaa. Vaikka läheskään kaikki arvoesineet eivät ole jokapäiväisessä käytössä, suomalaiset eivät halua luopua niistä: keskeisinä syinä ovat esineiden tunnearvo (92 %) tai koska kyseessä on perintöesine (83 %).

– Arvoesineiden myymistä tai panttaamista harkitaan esimerkiksi silloin, kun ilmenee äkillinen tarve saada rahaa. Helsingin Pantissa suosittelemme luonnollisesti esineen panttaamista, jolloin perintöesine tai tunnearvoltaan tärkeä esine on mahdollista saada takaisin lunastamalla pantin. Panttaaminen on useimmiten selkeästi edullisin vaihtoehto lyhytaikaiseksi kulutusluotoksi. Myös pikavippiin verrattuna panttaaminen on halvempi ja turvallisempi vaihtoehto, kertoo Helsingin Pantin myyntipäällikkö Riku Järviö.

Hinta, luotettavuus ja asiantuntijuus kynnyksymyksiä arvoesineestä luopumiselle

Esineiden arvon määrittelemiseksi 88 prosenttia vastanneista kääntyisi yhä perinteisen kultasepäntäilyliikkeen puoleen. Yli puolet (54 %) selvittäisi esineen arvon internetin avulla ja useampi kuin joka kolmas (37 %) seuraamalla median uutisointia. Vastaajista 40 prosenttia kertoo selvittävänsä arvoesineensä hinnan romukullan ostajalta.

– Osakekurssien laskiessa kullan ja hopean arvo on noussut uusiin ennätyksiin. Hopean hinta on noussut jopa niin paljon, että tietyistä hopearahoista saa nykyään paremman hinnan raaka-aineena kuin keräilyesineenä, Järviö kertoo.

Tutkimuksen mukaan kuluttajalle kolme tärkeintä asiaa arvoesineestä luopumiselle ovat hinta (97 %), luotettavuus (97 %) ja asiantuntijuus (94 %).

– Näiden tietojen valossa on huolestuttavaa nähdä kultasepäntäilyliikkeet ja romukullan ostajat, jotka maksavat usein markkina-arvoa huomattavasti alhaisemman hinnan, listan kärjessä, Järviö sanoo. Toisin sanoen asiakas saisi arvoesineestään paremman hinnan panttaamalla kuin myymällä, Järviö jatkaa.

Osakkeiden panttaaminen hyvä vaihtoehto myymiselle

Mitä suomalainen tekee, jos tarvitsee pikaisesti tuhat euroa? Kyselyn mukaan yli puolet (54 %) kääntyisi ensisijaisesti perheen tai ystävien puoleen. Vajaa puolet nostaisi maksukorttinsa luottorajaa (45 %) tai hakisi kulutusluottoa pankista (42 %). Avoimissa vastauksissa korostuu myös osakkeiden tai rahastojen myynti yhtenä keinona.

– Arvoesineiden panttaaminen on nopea ja luotettava tapa saada rahaa ja panttaaminen on ainoa luottomuoto, jossa kuluttajan riskinä ei ole mahdollisuutta saada luottohäiriömerkintää. Tärkeää perintöesineitä ei menetä, koska sen voi lunastaa takaisin itselleen, eikä perheenjäseniä tai ystäviä tarvitse vaivata raha-asioissa. Myös pörssiosakkeita voi pantata, jolloin sijoitus kerryttää arvoa omistajalleen panttauksesta huolimatta, opastaa Järviö.

Tiedot ilmenevät Helsingin Pantin kesällä teettämästä selvityksestä, johon vastasi yli 500 suomalaista.

Lisätietoja antaa:

- Riku Järviö, myyntipäällikkö, Helsingin Pantti, puh. 050 541 3456, sähköposti: riku.jarvio@helsinginpantti.fi

Tietoja tutkimuksesta

Helsingin Pantin teetti kesäkuussa 2011 tutkimuksen suomalaisten suhtautumisesta omistamiinsa arvoesineisiin. Tutkimuksessa selvitettiin suomalaisten tietoa arvoesineidensä arvosta ja myyntihalukkuutta sekä sitä, mistä suomalainen ensisijaisesti hankkii rahaa äkilliseen rahantarpeeseen. Kyselytutkimus toteutettiin valtakunnallisena internet-kyselynä ja siihen vastasi 510 suomalaista ikähaarukalla 18–69 vuotta. Tutkimuksen toteutuksesta vastasi Manifesto Consulting Oy.

Liitetiedostot:

- Kullan hintakehitys, 12 kk
- Hopean hintakehitys, 12 kk

Kullan hintakehitys, 12 kk



Hopean hintakehitys, 12 kk

