

# Aktieninvestments sind alternativlos

**Die Cosmopolitan Vermögensverwaltungs AG wurde 1988 gegründet und hat Ihren Hauptsitz in Appenzell. Seit 25 Jahren betreibt das Unternehmen aktive Vermögensverwaltung für private und institutionelle Anleger. Im Gespräch mit Verwaltungsrat Dr. iur. HSG Daniel Candrian und Stefan Bischofberger, Mitglied der Geschäftsleitung.**

**Die internationalen Börsen sind recht holprig ins Jahr gestartet. Ist die Rallye an den Aktienmärkten nun endgültig vorbei?**

Bischofberger: Nein! Wir konnten im ersten Quartal zwar eine leichte Konsolidierung an den Märkten beobachten. Im zweiten Quartal haben die Optimisten aber wieder die Oberhand gewonnen, was an den Börsen zu einem kräftigen Kurssprung geführt hat. Der SPI liegt seit Anfang 2014 bereits wieder über 9% im Plus und knüpft somit an die ausgezeichnete Performance der beiden Vorjahre an.

**Mit welcher Entwicklung rechnen Sie?**

Candrian: Wir erwarten, dass die Märkte weiter nach oben tendieren. Die Wachstumsdelle im ersten Quartal sollte bereits überwunden sein. Darauf deuten zumindest zahlreiche vorlaufende Indikatoren hin. Entsprechend sollten die Unternehmen im weiteren Verlauf des Jahres wieder eine höhere Dynamik bei der Umsatz- und Gewinnentwicklung an den Tag legen. Dadurch dürften sich die nach wie vor vergleichsweise hohen Aktienbewertungen wieder re-

lativieren. Aktieninvestments sind aus unserer Sicht alternativlos. Wir befinden uns nach wie vor in der besten aller Aktienwelten.

**In welchen Anlagensegmenten sehen Sie derzeit die grössten Risiken?**

Bischofberger: Die Anleihemärkte sind mächtig heiss gelaufen. Wenn die Rendite für 10-jährige spanische Staatsanleihen zeitweise unter jener von US-Treasuries lag, dann läuten bei uns die Alarmglocken. Länder wie Spanien, Portugal oder auch Griechenland haben unwidersprochen grosse Fortschritte in der Krisenbewältigung gemacht. Aber überwunden ist die Krise noch lange nicht. Die Staatsverschuldung liegt gemessen am BIP teilweise höher als vor der Krise.

**Und die Krise in der Ukraine?**

Candrian: Politische Börsen haben kurze Beine. Die Märkte reagierten mit kräftigen Kursabschlägen auf die Eskalation in der Ukraine. Die europäische Sicherheitsarchitektur, die uns über Jahrzehnte den



Frieden gesichert hatte, stand plötzlich zur Debatte. Jede Bewegung in diesem Konflikt verursachte eine Reaktion an den Börsen. Es mag zynisch klingen: Aber die Marktteilnehmer haben sich an den Krisenzustand gewöhnt. Konjunkturaspekte sind mittlerweile wieder in den Fokus der Anleger gerückt.

#### Wie haben Sie auf das veränderte Marktumfeld zu Beginn des Jahres reagiert?

Candrian: Wir haben relativ frühzeitig eine eher defensive Positionierung eingenommen und unser Aktienexposure zum Ende 2013 leicht zurückgefahren bzw. verstärkt auf Strukturierte Produkte gesetzt, die sich in Seitwärtsphasen anbieten. Mittlerweile bauen wir unser Aktienengagement aber wieder aus. Vor allem die europäischen Aktienmärkte erscheinen uns nach wie vor sehr attraktiv.

Bischofberger: Darüber hinaus sehen wir aber auch am US-Markt wieder Einstiegschancen. Die Konjunktur entwickelt sich nach der kleinen Wachstumsdelle im ersten Quartal wieder robust. Zudem hat die US-Notenbank nochmals verdeutlicht, dass sie die Zinsen auf absehbare Zeit tief halten wird. Wir rechnen nicht vor Mitte 2015 mit einem Zinsschritt in den USA. Unser 3D-Anlagekonzept erlaubt es uns flexibel und schnell auf ein sich verändertes Marktumfeld zu reagieren. Wir bewirtschaften sämtliche



Dr. iur. HSG  
Daniel Candrian,  
Verwaltungsrat



Stefan  
Bischofberger,  
Mitglied der  
Geschäftsleitung

#### Cosmopolitan Vermögensverwaltungs AG

House of Finance

Rütistrasse 20, CH-9050 Appenzell

Tel. +41 (0)71 353 35 15, Fax. +41 (0)71 353 35 18

welcome@cosmopolitan.ch, www.cosmopolitan.ch

## «Wir sehen am US-Markt wieder Einstiegschancen»

Wertschriftenpositionen konsequent mit dynamischen Gewinnsicherungen und Verlustbegrenzungen. Zusätzlich werden zu einem beschränkten Anteil des Depots Long/Short-Strategien und Alternativenanlagen eingesetzt, die nicht oder nur wenig mit den Aktienmärkten korrelieren und dem Depot eine gewisse Stabilität verleihen.

#### Sie bewirtschaften die Kundendepots also aktiv?

Candrian: Absolut. Wer eine passive «buy and hold»-Strategie verfolgt, nimmt wesentlich höhere Risiken in Kauf. Zudem ist es eher unwahrscheinlich, dass Anleger oder passiv vorgehende Vermögensverwalter damit in Zukunft nachhaltig gute Ergebnisse erzielen, denn die aktuelle Hausse wird auch wieder abflachen.

#### Mit welchen Depotbanken arbeiten Sie zusammen?

Bischofberger: Wir arbeiten mit insgesamt acht Depotbanken. Neben den zwei Schweizer Grossbanken, zählen auch die Raiffeisen Bank, die St. Galler Kantonalbank, die Valiant Bank oder auch die Bank Coop dazu. Dabei arbeiten wir grundsätzlich nur mit einer beschränkten Verwaltungsvollmacht, die es uns ausschliesslich ermöglicht, für die Kunden Aufträge zu platzieren, jedoch keine Transfergeschäfte oder Be-

züge zulässt. Unsere Kunden profitieren von attraktiven Vorzugskonditionen. So bieten unsere Depotbanken in Zusammenarbeit mit uns stark reduzierte Courtagen oder faire All-in Fees, also Pauschalkonditionen an.

#### Der Steuerstreit mit den USA hat zuletzt wieder Schlagzeilen produziert. Wie steht es bei Ihnen mit dem Thema?

Candrian: Wir beobachten die Entwicklung sehr interessiert, können uns aber zugleich entspannen. Seit mittlerweile über 25 Jahren betreuen wir aus strategischen Gründen hauptsächlich Kunden mit Wohnsitz in der Schweiz. Wir sind daher nicht betroffen und unterstützen die Bemühungen der Aufsichtsbehörden punkto Weissgeldstrategie nach Kräften. Die grossen Spieler auf dem Finanzplatz Schweiz haben aber in der Vergangenheit Fehler gemacht, wofür wir jetzt alle die Rechnung bezahlen müssen. Das Schweizer Bankgeheimnis, welches uns über Jahrzehnte eine herausragende Stellung in der globalen Finanzindustrie sicherte, ist begraben worden.

Bischofberger: Service und Performance. Zwei Schlagworte, die den Weg in die Zukunft des Schweizer Bankings vorzeichnen. Wir müssen uns noch mehr um unsere Kunden bemühen, ihre Bedürfnisse und Sorgen noch besser verstehen, um Ihnen eine optimale individualisierte Vermögensverwaltung anbieten zu können. Das ist ein Schlüssel zum Erfolg. Letztlich muss natürlich die Performance stimmen, denn die beste Beratung nützt nichts, wenn der Kunde mit der Performance nicht zufrieden ist.