

«Anlagenotstand wird immer offensichtlicher»

Karl Schädler Der Chef des Cottonfield Family Office über die Vermögenssicherung, die grössten Vorsorgefehler – und das perfekte Portfolio im aktuellen Umfeld.

INTERVIEW: KURT SPECK

Seit Jahresbeginn gab es markante Bewegungen am Schweizer Aktienmarkt. Die Aufgabe des Euro-Mindestkurses durch die Nationalbank löste zunächst einen Kurssturz aus. Jetzt streben die Notierungen an der Börse neuen Höchstwerten entgegen. Wie reagieren die Investoren darauf?

Karl Schädler: Die Anleger schätzen die Grosswetterlage für Aktienanlagen nach wie vor positiv ein. Das kurzfristige Rückschlagpotenzial wird derzeit, falls überhaupt, nur als Zwischenkorrektur wahrgenommen. Damit würden sich neue Einstiegsmöglichkeiten eröffnen.

Nach zwei Börsen-Crashes seit dem Jahrtausendwechsel verharren viele Anleger an der Seitenlinie. Hat der jüngste Kursanstieg nun endlich wieder den Risikoappetit geweckt?

Der Risikoappetit hat nicht zwingend zugenommen, vielmehr zwingt das Marktumfeld zu einer Neubeurteilung. Die Mehrheit der Investoren lokalisiert bei einer Anlage in Obligationen deutlich höhere Risiken als bei Aktieninvestments. Wir bevorzugen individuelle Risikoprofile, verbunden mit einer konsequenten Umsetzung in allen Marktsituationen. Kurzfristige Anpassungen sind sinnvoll, müssen aber sorgfältig überwacht und wenn nötig abgesichert werden.

Dann ist der Erhalt des Kapitals weiterhin wichtiger als eine gute Performance?

Sowohl als auch! Jeder Investor will grundsätzlich eine gute Performance erzielen und gleichzeitig sein Vermögen schützen. Marktverwerfungen, wie sie jederzeit wieder eintreten können, erfordern aber eine fundierte Risikoabwägung, um unkontrollierte Verluste zu vermeiden.

Wie muss sich ein Anleger bei den aktuell tiefen Zinsen und volatilen Kapitalmärkten verhalten?

Der Anlagenotstand wird immer offensichtlicher. Obligationen rentieren kaum mehr. Daher ist die Versuchung gross, nach sechs Bullenjahren die Aktienquote zu erhöhen. Für uns steht der Substanzerhalt mit kontrollierten Risiken im Vordergrund. Der Aktienanteil lässt sich zwar durchaus anheben, aber nur mit einer massiv reduzierten Volatilität. Wir realisieren das mit der AMIGO-Strategie. Diese Abkürzung steht für «Aktien Mandat Individuell Gestaltet und Optimiert». Die Strategie erlaubt massgeschneiderte Lö-

sungen mit klaren Risiko- und Renditevorgaben.

Die persönliche Finanzplanung ist langfristig ausgerichtet. Von welchen Grundsätzen sollte man sich dabei leiten lassen?

Bei der langfristigen Planung spielen Anlagen ausserhalb des klassischen Bankensektors, wie etwa Immobilien oder Beteiligungen, eine ganz entscheidende Rolle. Berücksichtigen muss man auch die persönliche Vorsorgesituation, die Vermögensübertragung auf die nächste Generation und die steuerliche Optimierung.

Wie sieht das perfekte Portfolio im jetzigen wirtschaftlichen Umfeld aus?

Ein solches Portfolio muss die individuelle Anlagestrategie im Rahmen des gesamten Vermögens und der erwarteten Mittelzuflüsse zweckmässig abbilden. Entspre-

«Eine Anlagestrategie nützt wenig, wenn sie bei den ersten Marktturbulenzen über Bord geworfen wird.»

chend gibt es nicht eine Lösung. Für jeden Menschen, jede Familie und jede Situation ist die Vermögensallokation unterschiedlich aufgebaut.

Dann entscheidet die Risikofähigkeit des Kunden über die Aufteilung zwischen sicheren und riskanten Anlagen?

Ja. Selbstverständlich ist der Anteil der entsprechenden Bausteine unterschiedlich. Allerdings hilft eine langfristige Anlagestrategie wenig, wenn diese bei den ersten Marktturbulenzen über Bord geworfen wird. Weder Gier noch Panik haben sich in der Vergangenheit als gute Ratgeber erwiesen.

Wie ermitteln Sie die Risikofähigkeit?

Wir führen mit unseren Kunden viele Gespräche und nutzen auch einen standardisierten Fragebogen. Dazu arbeiten wir mit Simulationen. Die Erfahrung hat aber gezeigt, dass theoretische Szenarien und das Verhalten in der Realität zwei verschiedene Dinge sind. Deshalb sind unsere Portfolios darauf ausgerichtet, unkontrollierte Verluste zu vermeiden.

Je nach Lebenssituation, etwa Heirat, Geburt eines Kindes oder Scheidung, verändern sich die Vorsorgebedürfnisse.

Das sind Schlüsselereignisse. Sie zwingen nicht nur bei den Anlagen, sondern auch in steuerlichen oder erbrechtlichen Belangen oft zu grösseren Anpassungen. Bei Kundengesprächen ist es wichtig, dass nebst dem Portfolio auch die zukünftigen Pläne, Ideen und Veränderungen thematisiert werden.

Was steht bei der Finanzplanung für die junge Generation im Vordergrund?

Ein zentrales Anliegen ist die Kapitalbildung, oft verbunden mit dem Erwerb von Wohneigentum.

Wie sieht es für ältere Menschen über 50 Jahre aus?

Sie beschäftigen sich mit dem Übergang vom Erwerbsleben in den dritten Lebensabschnitt. Wichtig sind der Kapitalerhalt und die Sicherung des Lebensstandards bis ins hohe Alter. Für beide Generationen spielt das Thema der Vermögensübertragung eine wichtige Rolle.

Als unabhängiges Family Office sind Sie mit der Weitergabe von Vermögen oft über mehrere Generationen hinweg beschäftigt. Welche hauptsächlichen Anforderungen stellen sich dabei?

Die nächste Generation muss sorgfältig für die Vermögensübernahme vorbereitet werden. Gleichzeitig müssen die Eltern bereit sein, abzugeben und loszulassen.

Haben Sie eine Vermittlerfunktion?

Ja, das ist für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung ganz zentral. Wir bilden die



Der Planer

Name: Karl Schädler

Funktion: Chef Cottonfield Family Office

Alter: 47

Wohnort: Herrliberg ZH

Familie: Verheiratet, zwei Kinder
Ausbildung: Dipl. Betriebsökonom KSZH; Executive MBA in Financial Services and Insurance

Das Unternehmen Das Cottonfield Family Office ist ein unabhängiger Vermögensverwalter mit Sitz in Zürich. Das Unternehmen betreut private Vermögen. Zu den Dienstleistungen gehören die Finanzplanung, Treuhanddienste, Caritas & Philanthropie Services, Steuer- und Rechtsplanung sowie die Nachlass- und Nachfolgeplanung. Das Cottonfield Family Office operiert als unabhängige Partnergesellschaft der Aquila-Gruppe, die insgesamt Vermögen im Wert von 15 Milliarden Franken verwaltet.

übernehmende Generation aus und begleiten die abgebende Generation. Das ist in der Realität eine komplexe Aufgabe. Sie lässt sich nur lösen, wenn beide Altersgruppen für die Übertragung bereit sind. Viele Familien erarbeiten für sich eine Art «Charta» oder Eignerstrategie, in welcher sie die Eckpunkte der familieneigenen Anlagestrategie und die Vermögensübertragung verankern.

Warum wendet sich jemand an ein Family Office?

Eine unabhängige Beratung und Begleitung hilft, grössere Fehler zu vermeiden und sie entlastet. Sie berücksichtigt nicht nur Bankanlagen, sondern ebenso Beteiligungen, Immobilien und andere Investments. Dies speziell auch unter steuerlichen und erbrechtlichen Aspekten. Entscheide werden fundiert getätigt.

Als Finanzspezialist haben Sie Einblick in verschiedenste Portfolios. Wo liegen bei einer Beurteilung nach Risiken, Renditen, Volatilität und Kosten die häufigsten Schwachpunkte?

Häufig ist das persönliche Risikoprofil nicht richtig in den Portfolios abgebildet. In vielen Fällen hat eine Drittpartei die

Anlagestrategie entworfen. Dabei widerspiegelt sich beispielsweise die Mandatslösung einer Bank und nicht die Gesamtlösung.

Apropos Kosten: Wie gebührensensitiv sind die Kunden?

Dank der zunehmenden Transparenz können die Kunden heute sehr gut abwägen, wie viel sie für eine Dienstleistung oder ein Anlageprodukt zu zahlen bereit sind. Dieser Trend wird sich noch verstärken.

Mit welchem Entschädigungsmodell arbeitet das Cottonfield Family Office als unabhängiger Vermögensberater?

Wir werden direkt durch den Kunden entschädigt. Jegliche Vorzugskonditionen, die wir von Drittparteien erhalten, geben wir an unsere Auftraggeber weiter.

Achten die Kunden darauf, ob in kostengünstiger Exchange Traded Funds oder in die teureren, aktiv gemanagten Fonds investiert wird?

Die Kostenabwägung spielt eine wichtige Rolle. Der Investitionsentscheid wird aber nicht nur aus Kostengründen gefällt. Wir beobachten durchaus einen Trend, die ak-

tiv gemanagten Fonds lediglich im Bereich der Spezialthemen und Regionen einzusetzen.

Ab welcher Vermögensgrösse eignen sich Aktien-Einzeltitel?

Einzelne Studien haben exakte Vermögensgrössen ermittelt. Ein Investment ist aber nicht nur rational, sondern hat sehr viel mit Emotionen zu tun. Sich mit einem Unternehmen zu identifizieren und den Geschäftsverlauf eng zu verfolgen, kann auch bei einem kleineren Vermögen durchaus Sinn machen. Mit einem Engagement in lediglich einen Titel steigt allerdings auch das Risiko. Für eine zweckmässige Diversifikation braucht es eine vernünftige Mindestzahl von verschiedenen Aktien.

Worauf soll der Anleger bei der Auswahl seines Vermögensberaters besonders achten?

Entscheidend ist für den Investor, ob er dem Berater nach einer eingehenden Prüfung das notwendige Vertrauen entgegenbringen kann. Zu den wichtigen Kriterien gehören dabei ein transparenter Leistungskatalog und ein guter «track record» über mehrere Jahre.