



Nachhaltige Anlagen: Eine einzigartige Chance für das Schweizer Private Wealth Management

Zehn Argumente für Kundenberater

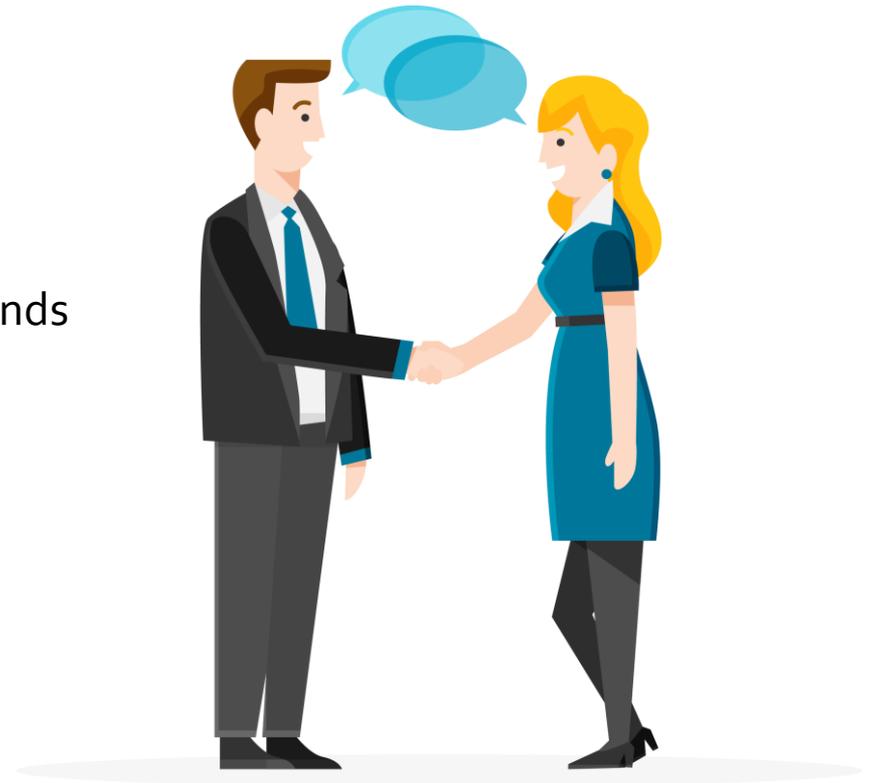
Argument 1: Auf wachsendes Kundeninteresse an Nachhaltigkeit eingehen

- Kunden möchten ihre Anlagen auf ihre persönlichen Interessen abstimmen (z.B. Kauf nachhaltiger Produkte)
- Kunden möchten mit ihren Anlagen mehr Gutes als Schlechtes bewirken (erzeugt «wohliges» Gefühl)
- Studien zeigen, dass die Nachfrage nach derartigen Produkten unter sehr vermögenden Privatanlegern (HNWIs) besonders ausgeprägt ist



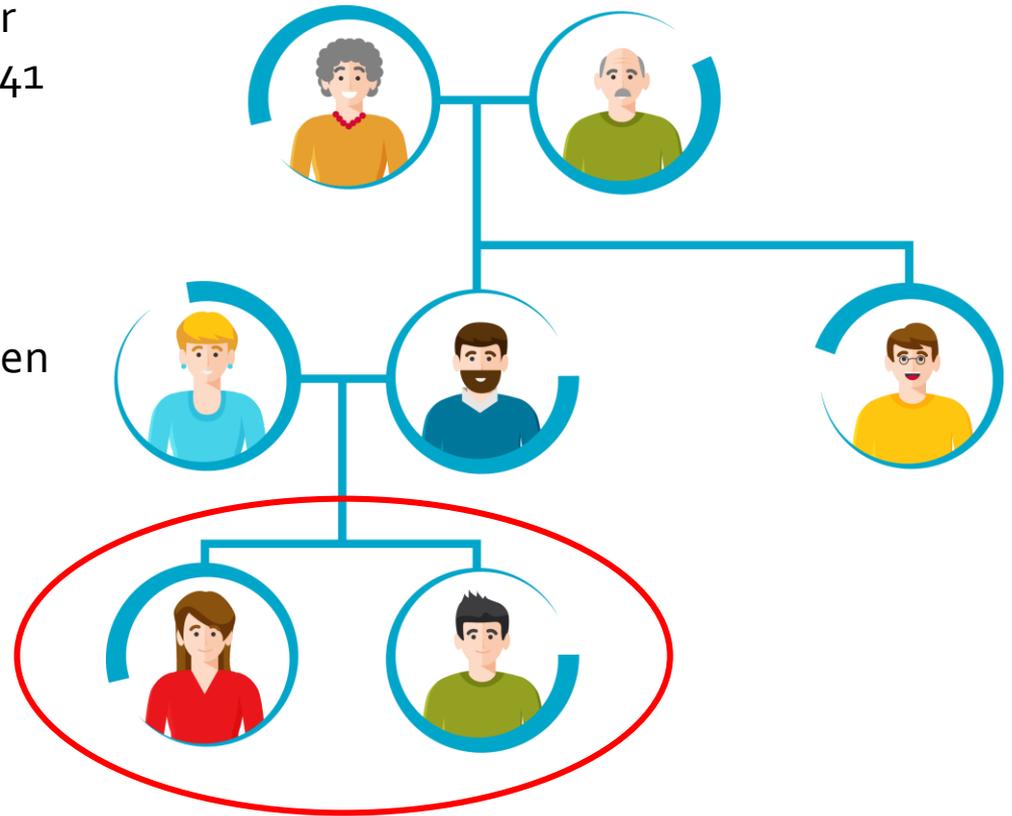
Argument 2: Die Kundenbeziehungen stärken

- Nachhaltigkeit ergänzt Beratungsdienstleistungen um neue Dimensionen :
 - Auf emotionaler Ebene: persönliche Werte
 - Auf intellektueller Ebene: aktuelle Trends und interessante Themen
- Dies unterstützt Kundenberater dabei,
 - Ihre Kunden besser zu verstehen
 - Die Kundenbeziehung zu vertiefen



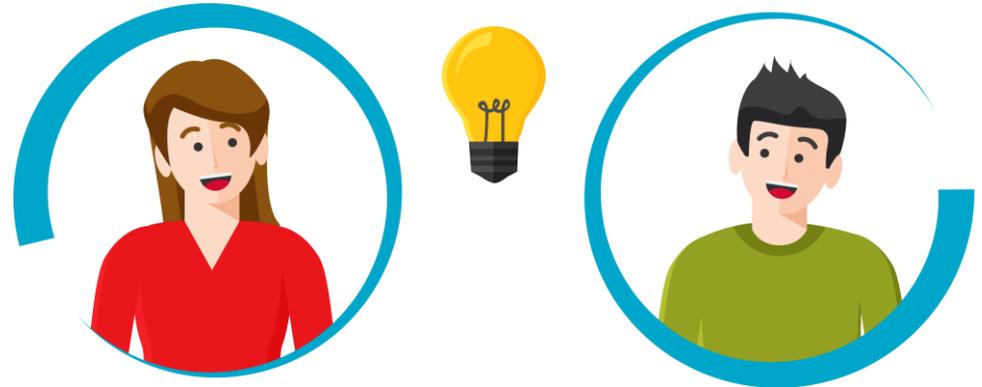
Argument 3: Die «nächste Kundengeneration» erreichen und binden

- Die «nächste Generation» der sehr vermögenden Familien wird USD 41 Billionen erben
- Jüngere Generationen zeigen Interesse an Nachhaltigkeitsthemen weil sie mit entsprechenden Herausforderungen aufwuchsen
- Nachhaltige Anlagen sind ein Ansatz, um das Interesse dieser Generationen zu wecken



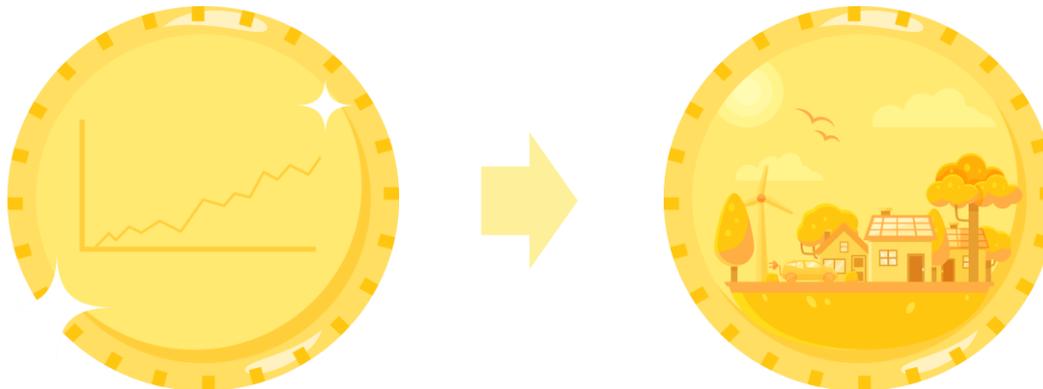
Argument 4: Kunden mit nachhaltiger Wirkung begeistern

- Nachhaltige Anlagen leisten einen Beitrag zu einer nachhaltigeren Wirtschaft durch:
 - Innovative Produkte
 - Verbesserte Produktionsprozesse
 - Die Förderung einer lokalen Wirtschaft
- Derartige Geschichten bieten Kunden interessante Gesprächsthemen, die einen Bezug zu den Anlagen herstellen



Argument 5: Aufmerksamkeit der Kunden auf langfristige Performance richten

- Wohlhabende Investoren möchten ihr Vermögen typischerweise für Folgegenerationen erhalten
- Viele Nachhaltigkeitsthemen sind von Natur aus langfristig
- Untersuchungen zeigen, dass Kunden, die über die Nachhaltigkeit ihres Portfolios informiert sind, langfristiger agieren und ihre Gelder weniger schnell abziehen



Argument 6: Gut geführte Unternehmen mittels guter ESG-Leistung identifizieren

- Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen, dass «sich Nachhaltigkeit auszahlt»: Nachhaltige Unternehmen...
 - sind profitabler
 - profitieren von einer höheren Kundenbindung und -zufriedenheit
 - können zu günstigeren Konditionen Eigenkapital aufnehmen
- 93% der Top-Manager der weltgrössten Unternehmen betrachten die ESG-Performance als wichtigen Faktor für den künftigen Erfolg ihres Unternehmens



Argument 7: Risiken im Zusammenhang mit Unternehmensreputation mindern

- Immaterielle Vermögenswerte haben einen hohen Anteil am Unternehmenswert
- Schlechte Geschäftspraktiken stellen eine Bedrohung für den Unternehmenswert dar
- Potentielle Risiken können durch die Berücksichtigung von ESG-Daten beim Investieren vermindert werden



Argument 8: Bessere Kundenportfolios aufbauen

- Integration von nachhaltigen Anlagen (z.B. Mikrofinanz, Low-Carbon-Indizes) trägt zu Portfoliodiversifikation bei
- Langfristige Perspektive des Kunden erlaubt die Berücksichtigung längerfristiger Anlageklassen
- Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten kann das Risiko/Rendite-Profil von Portfolios verbessern



Argument 9: Aus einem breiten Angebot an Produkten und Lösungen schöpfen

- Die Produktlandschaft im Bereich nachhaltige Anlagen ist weit entwickelt:
 - Breites Spektrum an Produkten für alle wesentlichen Anlageklassen
 - Nachhaltige AuM sind in den letzten Jahren deutlich gewachsen
 - Die meisten Schweizer Banken bieten nachhaltige Anlageprodukte an
- Die Schweizer Investmentindustrie ist ein weltweiter Pionier und ein Innovationszentrum für nachhaltige Anlagelösungen



Argument 10: Schweizer Werte betonen

- Die Schweiz steht für:
 - hohe Qualität
 - Stabilität
 - Innovation
- Nachhaltige Anlagen bauen auf diesen Schweizer Werten auf und passen damit zur Schweiz
- Nachhaltige Anlagen bieten einen kompetitiven Vorteil für das Schweizer Private Wealth Management

