



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

Ausführliche Zusammenfassung der zehn Argumente

Argument 1: Auf wachsendes Kundeninteresse an Nachhaltigkeit eingehen

Kernbotschaften

- Immer mehr Kunden treffen bewusst nachhaltige Entscheidungen, indem sie zum Beispiel Solarmodule oder Bio-Lebensmittel kaufen oder die CO₂-Emissionen ihrer Flugreisen kompensieren. Diesen Kunden bieten Berater mit dem Angebot nachhaltiger Anlageprodukte einen Mehrwert, da sie so ihren Vermögensaufbau an ihren persönlichen Interessen ausrichten können.*
- Menschen möchten das Gefühl haben, dass sie mit ihren Anlagen mehr Gutes als Schlechtes bewirkten. Nachhaltig anzulegen gibt ihnen ein «wohliges» Gefühl.**
- Die Nachfrage nach derartigen Produkten ist klar da: 92% der sehr vermögenden Privatanleger (HNWI) möchten mit ihren Anlagen nicht nur eine finanzielle Rendite erwirtschaften, sondern auch Positives bewirken.***

Zitat

- Kundenberater einer Bank mit Nachhaltigkeitsfokus: «In ihrem ersten Gespräch hören wir von potenziellen Neukunden häufig Aussagen wie 'Das ist viel interessanter und nützlicher als das, was man sonst in Anlagegesprächen zu hören bekommt. Ich hatte keine Ahnung, dass es diese Möglichkeit gibt. Warum hat mir das bis jetzt noch niemand vorgeschlagen?」

* Der Gefühlszustand der «kognitiven Dissonanz» wird gemindert (Festinger, L. (1957). A theory of cognitive dissonance. Evanston, IL: Row, Peterson.)

** Andreoni, J. (1990). Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. The Economic Journal, 100(401), 464–477.

*** CapGemini RBC. (2015). World Wealth Report. New York.

Argument 2: Die Kundenbeziehungen stärken

Kernbotschaften

- Nachhaltigkeit ergänzt Beratungsdienstleistungen um neue Dimensionen*:
 - Berater, die mit ihren Kunden über ihre persönlichen Werte sprechen, stellen eine emotionale Verbindung zu ihren Kunden her.
 - Nachhaltigkeitsthemen bieten aktuelle und interessante Ansatzpunkte für Kundengespräche und ermöglichen so auch eine Verbindung auf intellektueller Ebene.**
- Berater erhalten so ein besseres Verständnis ihrer Kunden und können die Kundenbeziehung weiter vertiefen.

Zitat

- Kundenberater: «Gespräche über Nachhaltigkeit führen zum Aufbau eines gleichermassen breiten und tiefen Konsenses mit dem Kunden und ermöglichen es mir damit, sehr viel besser auf die Kundenbedürfnisse einzugehen und massgeschneiderte Lösungen bereitzustellen.»

* Paetzold, F., Busch, T. & Chesney, M. (2015). More than money: exploring the role of client advisors for sustainable investing. *Annals in Social Responsibility*, 1(1), 194–222.

** Hummels, H. & Timmer, D. (2004). Investors in Need of Social, Ethical, and Environmental Information. *Journal of Business Ethics*, 52(1), 73–84.

Argument 3: Die «nächste Kundengeneration» erreichen und binden

Kernbotschaften

- Die «nächste Generation» der sehr vermögenden Familien wird so viel erben wie noch keine Generation vor ihr: rund USD 41 Billionen.*
- Jüngere Generationen zeigen zunehmendes Interesse an Nachhaltigkeitsthemen:
 - Altersgruppe der 40- bis 60-Jährigen: Aufgewachsen in den Anfangszeiten der Umweltbewegung
 - Altersgruppe der 20- bis 40-Jährigen («Millennial»-Investoren): Aufgewachsen im Bewusstsein des Klimawandels und der sozialen Ungerechtigkeit
- Nachhaltige Anlagen sind ein Ansatz, um das Interesse dieser Generationen zu wecken. Beispielsweise interessieren sich 84% der «Millennial»-Investoren für nachhaltige Anlagen.**

Zitat

- 40-jähriger Erbe der vierten Generation: «Eine Bank, die eine finanzielle Rendite mit Nachhaltigkeitsaspekten verbindet, spricht mich besonders an – und zwar viel mehr, als wenn sie mir Eintrittskarten für irgendeine tolle Veranstaltung anbieten würde. Ich möchte meinen Vermögensaufbau stärker mit einem sozialen Engagement verknüpfen und wünsche mir mehr Unterstützung bei der Identifizierung möglicher Ansätze sowie konkrete Vorschläge für Lösungen, die meinen Interessen und Werten entsprechen. Es gibt nicht viele Banken, die versuchen, die Anlageinteressen mit den wesentlichen Anliegen und Interessen des Kunden zu verbinden.»

* World Economic Forum. (2013). From the Margins to the Mainstream: Assessment of the Impact Investment Sector and Opportunities to Engage Mainstream Investors. Genf.

** Morgan Stanley Private Wealth Management and Campden Wealth. (2014). Next-Gen Report 2014. New York.

Argument 4: Kunden mit nachhaltiger Wirkung begeistern

Kernbotschaften

- Nachhaltige Anlagen leisten einen wichtigen Beitrag zu einer nachhaltigeren Wirtschaft*
- Verdeutlichen lässt sich das anhand interessanter Geschichten, zum Beispiel über innovative Produkte oder verbesserte Produktionsprozesse, die Kunden präsentiert werden können
- Derartige Geschichten bieten auch interessante Ansatzpunkte für Gespräche mit Kunden, die sich eigentlich nicht für Anlagethemen interessieren. Sie wecken ihr Interesse und ermöglichen so ergiebigeren Gespräche.

Zitat

- Kundenberater mit Nachhaltigkeitsfokus: «Die Augen meiner Kunden beginnen zu leuchten und sie lehnen sich vor, wenn ich ihnen erzähle, wie die Geschäftsleitung der Portfoliounternehmen auf unsere Fragen zu Themen wie dem Wasserrisikomanagement reagiert. Ein so echtes Interesse und Gefühl der Sinnhaftigkeit zeigen meine Kunden nicht häufig, wenn es um die Verwaltung ihres Vermögens geht.»

* Brest. P. & Born. K. (2013). Unpacking the Impact in Impact Investing. Stanford Social Innovation Review (August).

Argument 5: Die Aufmerksamkeit der Kunden auf die langfristige Performance richten

Kernbotschaften

- Insbesondere wohlhabende Investoren haben zumeist einen langfristigen Anlagehorizont, da sie ihr Vermögen für Folgegenerationen erhalten möchten.*
- Im aktuellen Investmentumfeld stehen aber eher kurzfristige Informationen im Vordergrund.
- Viele Nachhaltigkeitsthemen sind von Natur aus langfristig.
- Untersuchungen zeigen, dass Kunden, die gut über die Nachhaltigkeit ihres Portfolios informiert sind, langfristiger agieren – und ihre Anlagegelder damit auch weniger schnell abziehen.**

Zitat

- Kundenberater: «Dem Kunden wird deutlich, wofür seine Anlagen und wir als Berater eigentlich stehen. Das erhöht seine Entschlossenheit, in guten wie auch in volatileren Zeiten an seiner Anlageentscheidung festzuhalten.»

* Eurosif. (2012). HNWIs & Sustainable Investment 2012. Brussels.

** Renneboog, L., Ter Horst, J. & Zhang, C. (2011). Is ethical money financially smart? Nonfinancial attributes and money flows of socially responsible investment funds. *Journal of Financial Intermediation*, 20, 562–588.

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

Kernbotschaften

- Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen, dass „sich Nachhaltigkeit auszahlt“* / **.
Nachhaltige Unternehmen...
 - sind profitabler als weniger nachhaltige Firmen,
 - profitieren von einer höheren Kundenbindung und -zufriedenheit,
 - können zu günstigeren Konditionen Eigenkapital aufnehmen.
- Die fundamentalen Treiber für die vermehrte Berücksichtigung von Nachhaltigkeit in der Unternehmensführung gewinnen im Zeitverlauf an Bedeutung – z.B. Ressourcenverknappung, Klimawandel.
- Diese zunehmende Bedeutung wird durch die Tatsache illustriert, dass 93% der Top-Manager der weltgrössten Unternehmen die ESG-Performance als wichtigen Faktor für den künftigen Erfolg ihres Unternehmens betrachten.***

* Flammer, C. (2015). Does corporate social responsibility lead to superior financial performance? A regression discontinuity approach. *Management Science*, 61(11), 2549-2568.

** Friede, G., Busch, T., & Bassen, A. (2015). ESG and financial performance: aggregated evidence from more than 2000 empirical studies. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 5(4), 210-233.

*** UN Global Compact & Accenture. (2013). *The UN Global Compact-Accenture CEO Study on Sustainability – Architects of a Better World*. UN Global Compact Reports (Vol. 5). New York.

Argument 7: Risiken im Zusammenhang mit Unternehmensreputation mindern

Kernbotschaften

- Immaterielle Vermögenswerte haben einen hohen Anteil am Unternehmenswert.
- In Zeiten zunehmender Transparenz und Rechenschaftspflichten stellen schlechte Geschäftspraktiken eine essenzielle Bedrohung des Unternehmenswerts dar.*
- ESG-Daten berücksichtigen viele Aspekte des Managements potenzieller Risiken.
- Die Berücksichtigung von ESG-Faktoren kann deshalb das Anlagerisiko durch Fehlverhalten von Unternehmen reduzieren.**

* Zuckerman, E. W. 1999. The categorical imperative: Securities analysts and the illegitimacy discount. *American Journal of Sociology*, 104(5): 1398–1438.

** Mercer. (2009). *Shedding light on responsible investment: Approaches, returns and impacts*. New York.

Argument 8: Bessere Kundenportfolios aufbauen

Kernbotschaften

- Die Integration von nachhaltigen Anlagen (z.B. Mikrofinanz, Low-Carbon-Indizes) eröffnet Möglichkeiten für erhöhte Portfoliodiversifikation.*
- Die langfristige Perspektive des Kunden erlaubt die Berücksichtigung längerfristiger Anlageklassen.**
- Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen, dass die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten das Risiko/Rendite-Profil von Portfolios verbessern kann.***

Zitat

- Kundenberater einer grossen Privatbank: «Wenn ich über Diversifikation, Risiko und Rendite nachdenke, muss ich auch über eine Diversifikation über verschiedene Anlageansätze hinweg nachdenken. Wenn ich alle Ansätze betrachte, sind nachhaltige Anlagen für mich eine natürliche Komponente jedes Portfolios, vor allem, da es unter ihnen ‚normale‘ Anlagelösungen gibt, die einfach mehr Daten berücksichtigen, sowie Anlagelösungen, die auf Themen mit einer starken Performance abzielen, welche ansonsten überhaupt nicht in meinem Portfolio vertreten wären, zum Beispiel das Thema Mikrofinanz.»

* Symbiotics. (2017). From Micro-Credit to Financial Inclusion: 10 Years of Microfinance Funds.

** Barclays. (2015). The Value of Being Human: A Behavioral Framework for Impact Investing and Philanthropy. London.
Hinweis: Die gross angelegte, umfragebasierte Studie zeigte, dass Anleger tendenziell aus ihren Barmittelpositionen in nachhaltige Anlagen und langfristige Anlagen wie auf Schwellenländer fokussierte Private-Equity-Fonds investierten und so die Gesamtqualität ihres Portfolios verbesserten.

*** Kleine, J., Krautbauer, M., & Weller, T. (2013). Nachhaltige Investments aus dem Blick der Wissenschaft: Leistungsversprechen und Realität, Analysebericht. Research Center for Financial Services der Steinbeis Hochschule Berlin, Berlin.

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

Kernbotschaften

- Die Produktlandschaft im Bereich nachhaltige Anlagen ist weit entwickelt:
 - Es gibt für alle wesentlichen Anlageklassen ein breites Spektrum an Produkten.
 - Das in nachhaltigen Anlagen verwaltete Anlagevermögen ist in den letzten Jahren deutlich gewachsen und lag Ende 2015 in der Schweiz bei CHF 191 Mrd.*
 - Die meisten Schweizer Banken haben nachhaltige Anlageprodukte im Angebot.
- Nachhaltige Anlagen haben in jüngster Zeit viel Aufmerksamkeit erhalten. Angesichts des grossen öffentlichen Interesses an Nachhaltigkeitsthemen (z.B. Klimawandel, soziale Ungerechtigkeit) dürfte die Dynamik in den kommenden Jahren weiter zunehmen.
- Die Schweizer Investmentindustrie ist ein weltweiter Pionier und ein Innovationszentrum für nachhaltige Anlagelösungen, z.B. im Bereich Entwicklungsinvestitionen.**

Zitat

- Berater einer Privatbank: «Nachhaltige Anlagen haben ein Entwicklungsstadium erreicht, in dem sie nicht mehr nur etwas für Spezialisten und Pioniere sind, sondern von vielen Beratern genutzt werden können, um ihre Kundenbeziehungen zu stärken. Meine Beobachtungen zeigen mir, dass viele unserer Manager und Kunden dies inzwischen implizit oder explizit erwarten.»

* Forum Nachhaltige Geldanlagen and Swiss Sustainable Finance. (2016). Sustainable Investment in Switzerland. Berlin/Zurich.

** Swiss Sustainable Finance. (2016). Swiss Investments for a better World. Zurich.

Argument 10: Schweizer Werte betonen

Kernbotschaften

- Die Schweiz und „Swissness“ stehen für hohe Qualität, Stabilität, Innovation und Langfristigkeit.*
- Nachhaltigkeit ist als eines der fundamentalen Ziele fest in der schweizerischen Bundesverfassung verankert (siehe Artikel 2).
- Nachhaltige Anlagen bauen auf diesen Schweizer Werten auf und stehen im Einklang mit dem Ziel der Schweiz, die Nachhaltigkeit zu fördern. Damit gehören nachhaltige Anlagen und die Schweiz ganz natürlich zusammen.**
- Nachhaltige Anlagen bieten Private Wealth Managern in der Schweiz die Möglichkeit, sich im Wettbewerb noch besser zu positionieren.

Zitat

- Kundenberater einer Privatbank mit Nachhaltigkeitsfokus: «Nachhaltige Anlagen reflektieren die Stärken, aufgrund derer die Schweiz für viele Privatkunden die erste Anlaufstelle für das Vermögensmanagement ist. In Gesprächen über Nachhaltigkeit sind Kunden immer wieder überrascht zu hören, dass nicht alle Schweizer Berater von Natur aus Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen.»

* World Economic Forum. (2016) The Global competitiveness report 2016-2017. Genf.

** FOEN. (2016). Proposals for a Roadmap towards a Sustainable Financial System in Switzerland. Bern.