

SUSTAINABLE INVESTING: A UNIQUE OPPORTUNITY FOR SWISS PRIVATE WEALTH MANAGEMENT

PRAXISRELEVANTE TOOLS FÜR KUNDENBERATER

Kunden interessieren sich für nachhaltige Anlagen, doch wie sollten Berater das Thema ansprechen und platzieren? Im Folgenden skizzieren wir vier nützliche Tools für Beratungsgespräche zu nachhaltigen Anlagelösungen: (1) Eine Klassifizierung von Ereignissen und Situationen, die besonders gute Ansatzpunkte für Gespräche über nachhaltige Anlagen bieten; (2) Informationsquellen für ein tiefergehendes Gespräch, wenn der Kunde Interesse zeigt; (3) eine Liste möglicher Fehleinschätzungen auf Kundenseite, zusammen mit den richtigen Antworten, um auf diese zu reagieren; (4) eine Liste möglicher Fragen von Kunden zur persönlichen Nachhaltigkeitseinstellung des Beraters oder der Bank.

Schritt 1: Nachhaltige Anlagen in Kundengesprächen thematisieren – Erste Schritte und Diskussionspunkte

Eine grosse Mehrheit der Kunden hat vermutlich ein latentes oder explizites Interesse an nachhaltigen Anlagen, das sich jedoch individuell sehr unterschiedlich äussert. Die folgende Klassifizierung beschreibt drei typische Situationen, die besonders gute Ansatzpunkte für ein Beratungsgespräch über nachhaltige Anlagen bieten.

Externe Ereignisse

- **Erfolgsgeschichten** wie der rasante Aufstieg von Unternehmen wie Tesla sind ein guter Aufhänger für Gespräche über Nachhaltigkeitstrends, die bedeutende Geschäftschancen für Unternehmen eröffnen, welche aktiv Lösungen für eine von zunehmender Ressourcenverknappung und Transparenz geprägte Welt entwickeln. Das ist der Ansatzpunkt themenorientierter nachhaltiger Anlageprodukte. Auch Unternehmen wie Novo Nordisk sind aufgrund ihrer Fokussierung auf Nachhaltigkeit besonders erfolgreich (siehe auch Harvard Business Review 2014: «The best-performing CEOs in the world»).
- **Ereignisse** wie Stürme oder Dürreperioden, **die im direkten Zusammenhang mit Megatrends stehen**, verdeutlichen drängende umweltbezogene Herausforderungen wie den Klimawandel oder die Wasserverknappung. Gleichzeitig können sozioökonomische Entwicklungen wie die rasch voranschreitende Urbanisierung und das Bevölkerungswachstum Probleme aufwerfen. Über derartige Ereignisse wird in den Medien regelmässig ausführlich berichtet. Dadurch ergeben sich Ansatzpunkte, um hervorzuheben, dass die kritische Bedeutung dieser Megatrends eine der Grundannahmen nachhaltiger Anlageprozesse ist und dass nachhaltige Anlagelösungen diese Themen in ihren Anlageuniversen und Investmentportfolios gezielt berücksichtigen.

Kunden- (oder berater-)spezifische Ereignisse

- **Kaufentscheidungen** wie ein Autokauf, aber auch der alltägliche Lebensmitteleinkauf, geben zunehmend den Anstoss für Gespräche über Energieeffizienz, E-Mobilität, Fair Trade und Ressourcenknappheit.
- **Neue Familienmitglieder**, zum Beispiel neugeborene Enkelkinder, oder die Hochzeit eines Kindes, bringen Kunden häufig dazu, über ihren langfristigen Vermögenserhalt nachzudenken. Dadurch kann sich eine Gelegenheit ergeben, den Anlagehorizont des Kunden zu hinterfragen und Trends anzusprechen, auf die nachhaltige Anlagen ausgerichtet sind. Viele dieser Trends sind zudem langfristig deutlich besser vorhersehbar als zum Beispiel Wechselkurse oder das BIP-Wachstum in verschiedenen Regionen.
- **Testamentsvollstreckungen** in Verbindung mit einer Erbschaft veranlassen Kunden häufig dazu, über Anlagen in Fonds nachzudenken, die auch nicht-finanzielle Ziele haben oder eine positive Wirkung erzielen sollen. Kunden, die sich beschenkt fühlen, sind eher geneigt, bei ihren Anlageentscheidungen langfristige Aspekte, gesellschaftliche Anliegen und Umweltauswirkungen in Betracht zu ziehen.
- **Private Altersvorsorgepläne** haben gewöhnlich einen langfristigen Anlagehorizont. Daher macht es Sinn, Kunden nachhaltige Altersvorsorgeprodukte anzubieten.

Bankspezifische Ereignisse

- **Produkteinführungen** werden gewöhnlich von speziellen Publikationen und Veranstaltungen begleitet, über die mit Kunden gesprochen werden kann. Informationsmaterial zu nachhaltigen Anlagen kann besonders nützlich sein, um das Interesse der Kunden zu wecken und zu testen.
- Die **Geschäftsberichte** der meisten Banken enthalten einen umfangreichen Nachhaltigkeits- oder «Corporate Responsibility»-Bericht sowie nachhaltigkeitsbezogene Aussagen der Geschäftsleitung, die in Kundengesprächen erwähnt und diskutiert werden können. Die Überleitung zu den nachhaltigen Anlagelösungen der Bank ist dann der nächste logische Schritt.
- **Artikel und Interviews** mit Bezug zur Nachhaltigkeitsperformance oder dem Produktangebot der Bank im Bereich nachhaltige Anlagen sind ebenfalls ein guter Aufhänger für Beratungsgespräche zu nachhaltigen Anlagelösungen.

Schritt 2: Das Kundengespräch vorbereiten

Die meisten Banken erläutern und dokumentieren ihre Nachhaltigkeitsansätze und nachhaltigen Anlageprodukte in umfangreichen Informationsmaterialien.

Auch Swiss Sustainable Finance stellt weitreichende Informationsmaterialien zu nachhaltigen Anlagen bereit. Das Handbuch zu nachhaltigen Anlagen (in deutscher und französischer Sprache verfügbar) bietet zum Beispiel einen umfassenden Überblick über unterschiedliche nachhaltige Anlageansätze und ihre spezifischen Merkmale. Diese Publikation und weitere hilfreiche Dokumente zum Thema finden Sie unter www.sustainablefinance.ch.

Wichtig ist zudem, dass Berater den persönlichen Hintergrund ihrer Kunden berücksichtigen. Häufig bestimmt vor allem dieser das konkrete Kundeninteresse an bestimmten Nachhaltigkeitsthemen. Wie die von Paetzold & Busch (2014) aufgeführten Beispiele und Zitate von Privatbanken-Kunden zeigen, interessiert sich ein Manager aus dem Energiesektor zum Beispiel für Entwicklungen in der E-Mobilität und am Energiemarkt, während ein vormalig in Afrika tätiger Diplomat vermutlich grosses Interesse an den Themen Wasserverbrauch und -management oder Korruption haben wird. Grundlegende Erwägungen wie diese können ein natürlicher Ansatzpunkt für ein Gespräch zu nachhaltigen Anlagen sein – nicht als etwas Neues oder Radikales, sondern als Ansatz, der schlicht und einfach Sinn macht und in voller Übereinstimmung mit den Interessen des Kunden steht.

Schritt 3: Antworten auf geläufige Fehleinschätzungen bereithalten

Für viele Berater und Kunden sind nachhaltige Anlagen ein relativ neues Thema, und es gibt unterschiedliche Anlageansätze, die sowohl finanzielle als auch nicht-finanzielle Aspekte berücksichtigen.

Dadurch kommt es vor, dass Kunden oder Berater verschiedene Aspekte durcheinanderbringen. Viele Kunden und Berater sind nur mit einzelnen Aspekten des nachhaltigen Anlegens vertraut. Die Breite des Themas und die Vielfalt der verfügbaren Anlageansätze ist ihnen genauso wenig bewusst wie der Reifegrad, den nachhaltige Anlagelösungen über die letzten zehn Jahre erlangt haben.

Tabelle 1 fasst verbreitete Fehleinschätzungen und Wissenslücken zu nachhaltigen Anlagen zusammen und klärt auf, warum diese nicht zutreffen.

Schritt 4: Seien Sie auf unangenehme Fragen vorbereitet

Manche Berater befürchten, mit unangenehmen Fragen aus folgenden Bereichen konfrontiert zu werden:

- Wo wir gerade über Nachhaltigkeit sprechen: Wie ist es eigentlich um die Nachhaltigkeitsleistung der Bank bestellt?
- Wie nachhaltig ist die Bank?
 - Wie sieht die Bonuskultur der Bank aus?

Persönliche Fragen zum Lebensstil des Beraters, z. B.:

- Was für ein Auto fahren Sie?
- Wo werden Sie Ihre nächsten Ferien verbringen?

Finanzielle Performance:

- Wie weit reicht der Track-Record des Produktes zurück?
- Wie gut schlägt sich das Produkt in einem anderen Konjunkturzyklus?

Produktkosten:

- Wie hoch ist die Verwaltungsgebühr für nachhaltige Mandate im Vergleich zu konventionellen Mandaten?

Persönliche Anlagen des Beraters/Anlagen der Bank:

- Wie legen Sie Ihr Geld an? Würden Sie diesen Fonds ebenfalls kaufen?
- Investiert die Bank in dieses Produkt?

Diese (und andere) Fragen könnten von Kunden im Verlauf des Gesprächs zu nachhaltigen Anlagen gestellt werden. Daher sollten sich Berater auch darauf vorbereiten, derartige Fragen für ihre jeweilige Situation zu beantworten.

Wir hoffen, Beratern mit diesem Toolkit hilfreiche Ansätze für einen proaktiven Umgang mit Kundenanfragen zu nachhaltigen Anlageoptionen an die Hand zu geben.

Neben diesem Leitfaden bietet SSF weitere Informationen sowie zahlreiche Veranstaltungen und Möglichkeiten für Anlageberater, Investmentmanager und Investoren, im Bereich nachhaltige Anlagen tätig zu werden.

Tabelle 1
VERBREITETE FEHLEINSCHÄTZUNGEN ZU NACHHALTIGEN ANLAGEN UND RICHTIGSTELLUNGEN

FEHLEINSCHÄTZUNG	RICHTIGSTELLUNG
Ausschliesslich ethischer Fokus	Einige Nachhaltigkeitsansätze sind ethisch ausgerichtet. Das gilt vor allem für die allerersten, in den 1980er und 1990er Jahren aufgelegten Fonds, deren Fokus auf dem Ausschluss von Sektoren wie Waffen oder Tabak lag. Heute setzen die meisten nachhaltigen Anlagestrategien auf die pragmatische Integration von Umwelt-, Sozial- und Governance (ESG)-Daten sowie auf die Berücksichtigung von ESG-Trends mit wesentlichen Auswirkungen auf die finanzielle Rendite der Unternehmen.
Themenfokus	«Themen-Fonds» wie Wasser- oder Energiefonds haben erhebliches Medieninteresse auf sich gezogen, stehen aber nur für einen kleinen Anteil des in nachhaltigen Anlageprodukten verwalteten Vermögens. Die meisten nachhaltigen Anlageprodukte sind breit diversifiziert und legen in unterschiedlichen Sektoren an.
Small-Cap-Fokus	Die meisten nachhaltigen Anlageprodukte und der Grossteil des nachhaltig angelegten Vermögens ist in konventionelle Mid- oder Large/Mega-Cap-Unternehmen angelegt. Weniger im Fokus stehen Private-Equity- oder Venture-Capital-Anlagen, obwohl es auch in diesem Bereich ein umfangreiches Lösungsangebot gibt.
Schlechte Performance (Risiko/Rendite)	Nachhaltige Anlagen sind ein breites Feld, und wissenschaftliche Untersuchungen zeigen, dass die Berücksichtigung von ESG-Daten zu höheren Renditen und einem reduzierten Risiko auf Unternehmensebene führen kann. Darüber hinaus sind die zugrundeliegenden starken Treiber für die künftige Bedeutung von Nachhaltigkeitsthemen umfassend dokumentiert – zum Beispiel die Ressourcenverknappung, die Transparenz oder eine gute Corporate Governance.
Hohe Komplexität	Bei nachhaltigen Anlageansätzen geht es darum, ein besseres Verständnis der Unternehmen und ihres Wettbewerbsumfelds zu erhalten. Damit gründet der Ansatz auf einer intuitiven Logik und der «Rückbesinnung auf die Wurzeln».
Es gibt nur wenig nachhaltige Produkte	Die Produktlandschaft hat sich in den vergangenen zehn Jahren entscheidend weiterentwickelt und deckt inzwischen nahezu alle individuellen Anlegerpräferenzen und Renditeziele sowie praktisch alle Anlageklassen ab.
Es gibt keine Daten zur Bewertung der Nachhaltigkeitsleistung von Unternehmen	Mittlerweile hat sich ein grosses Ökosystem mit ausgefeilten Ratings herausgebildet, die mehrere hundert Messgrössen der unternehmerischen Nachhaltigkeit zusammenführen. Diese werden von verschiedenen Spezialanbietern sowie den bekannten grossen Datendienstleistern bereitgestellt, darunter MSCI, Thomson Reuters, Bloomberg und Datastream.
Nachhaltige Anlagen sind nur eine Modeerscheinung	Nachhaltige Anlageansätze kommen bereits seit vielen Jahrzehnten zum Einsatz und waren seit den 1990er Jahren bei Investoren zunehmend gefragt. Die zugrundeliegenden Treiber kommen inzwischen vermehrt zum Tragen, zum Beispiel die Ressourcenverknappung (Wasser, CO ₂ -Absorptionsfähigkeit etc.), die Transparenz und die durch technologische Fortschritte (Smartphones, Internet) und gesellschaftliche Erwartungen vorangetriebene Verantwortlichkeit und Haftung. Der Kapitalismus und die Investmentlandschaft entwickeln sich ständig weiter. Nachhaltige Anlagen dürften die «neue Normalität» werden, wenn dieser Druck von mehreren Seiten weiter zunimmt und Anleger besser verstehen, wie sie diese Aspekte bei ihren Anlageentscheidungen berücksichtigen können.
Geringes Anlegerinteresse	Umfragen signalisieren ein grosses Anlegerinteresse aufgrund der «doppelten» (finanziellen und nicht-finanziellen) Rendite dieser Strategien. Von den Finanzprofis wird dieses Interesse jedoch unterschätzt.
Vorteile für die Kundenbeziehung fraglich	— Nachhaltig investierte Anlagegelder «bleiben eher haften»: Gewöhnlich ziehen Kunden diese Gelder nicht so schnell ab. — Anleger, die nachhaltige Anlageoptionen erwägen, brauchen Unterstützung durch ein aktives Management und sind bereit, entsprechende Beratungs- und Verwaltungskosten zu tragen. — Die persönliche Einbeziehung der Kunden stärkt die Kundenbindung und führt zu mehr Weiterempfehlungen. — Expertise in nachhaltigen Anlagen steht in hoher Übereinstimmung mit den Wertesystemen und Erwartungen jüngerer Menschen, die Vermögen aufbauen oder erben.
Schweizer Banken brauchen das Thema nicht zu berücksichtigen	Nachhaltige Anlagen bieten Schweizer Banken eine grosse Chance, ihren Wertbeitrag und den Wettbewerbsvorteil der Schweiz in Zeiten von Globalisierung, Steuerflucht-Kontroverse und Aufstieg passiver Anlagen und Beratungsansätze hervorzuheben.