

Verdienen mit einem guten Gewissen

Nachhaltige Strategien Vielen Anlegern reicht es nicht mehr, ihr Geld ohne moralische Bedenken zu investieren. Sie wollen Positives bewirken.

FREDY HÄMMERLI

Die Schweiz ist im Nachhaltigkeitsfieber. Das zeigt sich nicht zuletzt im Anlageverhalten. 2019 flossen allein in der Schweiz 1163 Milliarden Franken, also deutlich über eine Billion, in nachhaltige Anlagen. Das sind 62 Prozent mehr als noch im Jahr zuvor. Zwar stammt der Hauptanteil davon immer noch von institutionellen Investoren (79 Prozent), doch die Privatanleger holen auf: Sie haben ihr Engagement laut der Marktstudie 2020 von Swiss Sustainable Finance (SSF) innerhalb eines Jahres fast verdreifacht. Die Institutionellen legten dagegen «nur» um 46 Prozent zu.

Weniger Risiken, bessere Renditen

Dabei setzen Private und Institutionelle nicht nur auf Nachhaltigkeit, weil es als chic und trendy gilt und sich auf einem Social-Media-Kanal oder im Geschäftsbericht imagemässig gut verkaufen lässt. Der Grund ist vielmehr, dass Anlagen in Unternehmen, die ökologischen und sozialen Grundsätzen folgen und ganz allgemein eine gute Unternehmensführung aufweisen, weniger Risiken mit sich bringen und letztlich für eine bessere Rendite sorgen, wie inzwischen unzählige Studien zum Thema belegen.

Doch welches die richtige Anlagestrategie ist, bleibt angesichts der vielfältigen Methoden des nachhaltigen Investierens umstritten. Allein SSF unterscheidet acht verschiedene Formen (siehe Tabelle), in der Literatur findet man Dutzende weitere, was oft auch zu Begriffsverwirrung und Verunsicherung führt.

Manfred Stüttgen, Professor am Institut für Finanzdienstleistungen der Hochschule Luzern mit Spezialgebiet Nachhaltigkeit, empfiehlt Anlegern, sich erst einmal über die eigene Motivationslage klar zu werden: Investiere ich vor allem aus ökonomischen Gründen, um ESG-Risiken zu minimieren? ESG steht dabei für Environment, Social und Governance. Oder möchte ich aus moralischen Motiven Einfluss ausüben und Unternehmen zu positiven Verhaltensänderungen führen?

Wenn nicht ich, dann ein anderer?

«Aus moralischen Motiven haben Ausschlüsse eine hohe Bedeutung», weiss Stüttgen. Speziell Privatanleger könnten es oft mit ihrem Gewissen nicht vereinbaren, in Unternehmen zu investieren, die beispielsweise Menschenrechte verletzen oder die Umwelt zerstören. Aber auch Stiftungen, Kirchen und zunehmend auch Pensionskassen, Versicherungen und Banken schliessen umstrittene Branchen

Effektiver als jedes Ausschlussverfahren ist das Wahrnehmen der Aktionärsrechte an der GV.

wie Kohle, Waffen oder Tabakwaren aus, weil sie um ihre Reputation fürchten.

Doris Hauser, Leiterin Nachhaltigkeitsresearch bei Forma Futura Invest in Zürich, gibt allerdings zu bedenken, dass auch Unternehmen in verpönten Branchen meist rasch Ersatzinvestoren für abgezogene Gelder finden. Sie sieht darum im Ausschlussverfahren lediglich «einen



Nest: Das dreigeschossige modulare Forschungs- und Innovationsgebäude Nest steht auf dem Empa-Campus in Dübendorf.

ersten Schritt». «Viel effektiver ist es, die Aktionärsrechte wahrzunehmen und die Unternehmen über das Abstimmungsverhalten an der Generalversammlung in die gewünschte Richtung zu lenken», meint die Nachhaltigkeitsexpertin. Sie warnt allerdings auch: Ein Unternehmen, das seine ESG-Verantwortung noch nicht wahrnehme, stelle auch ein Risiko dar. Denn es ist nicht auszuschliessen, dass sein Management dazu schlicht nicht fähig ist.

Anspruchsvolles Impact Investing

Aus den gleichen Überlegungen empfiehlt Stüttgen, eher in Unternehmen zu investieren, die im Bereich Nachhaltigkeit gut aufgestellt sind. «Ein solches Unternehmen kann sich in der Regel günstiger finanzieren, bei den Kunden besser positionieren und es ist als Arbeitgeber attraktiver.» Eine Auswahlhilfe für Anleger kann dabei die Liste der nachhaltigen Publi-

kumsfonds sein, welche die Hochschule Luzern jährlich publiziert (www.hslu.ch/sustainable).

Als strengste Form des nachhaltigen Anlegens gilt unter Adepten das Impact Investing. Dabei handelt es sich meist um direkte Investitionen in nicht kotierte Unternehmen – oft Startups –, die sich einer speziell nachhaltigen Technologie der Dienstleistung verschrieben haben. Olivier Rousset, langjähriger Leiter Impact Investing bei der Credit Suisse und heute Managing Partner bei Nextera Impact in Genf, verortet solche Anlagen denn auch in der Nähe von Philanthropie und Spenden. Mit dem Unterschied allerdings, dass man sein Kapital in möglicherweise in der Zukunft rentable Geschäftsmodelle lenkt, beispielsweise in den Zugang zu Bildung, in die Gesundheitsversorgung oder in sanitäre Einrichtungen. «Impact Investing eignet sich aus Risikogründen allerdings

nur für Anleger, die mit hohen Verlusten oder gar einem Totalverlust leben können», warnt Doris Hauser.

Für Kleinanleger seien sie darum normalerweise nicht geeignet. Vielleicht mit einer Ausnahme: «Microfinance», also Kleinkredite an Kleinunternehmen in Entwicklungsländern, können auch für Privatanleger interessant sein. Sie gelten als Sonderform des Impact Investing. Zu Fonds gebündelt, liefern sie oft eine bessere Rendite als herkömmliche Anlagen.

«Aus Nachhaltigkeitssicht macht es Sinn, alle Ansätze zu kombinieren», meint Sabine Döbeli, Geschäftsführerin von Swiss Sustainable Finance: Besonders «schmutzige» Branchen ausschliessen, mit verbesserungswilligen Unternehmen den Dialog führen und sein Stimmrecht ausüben. «Und einen Teil seines Portfolios investiert man in innovative Themen und Impact Investments», empfiehlt Döbeli.

NACHHALTIGES INVESTIEREN – DIE WICHTIGSTEN METHODEN

| Ausschluss | Normenbasiert | Best-in-Class | ESG-Integration | ESG-Voting | ESG-Engagement | Nachhaltige Themen | Impact Investing |
|--|--|---|---|---|---|--|---|
| Branchen (Waffen, Tabak, Pornografie usw.) 755 Mrd. CHF (+99%) | unternehmerische Minimalstandards 489 Mrd. CHF (+55%) | Besseres Rating als Konkurrenten 124 Mrd. CHF (+39%) | Beizug von ESG-Kriterien (Ratings) 808 Mrd. CHF (+65%) | Stimmabgabe mit ESG-Forderungen verbinden 373 Mrd. CHF (+134%) | Direkter Einfluss auf Unternehmen 633 Mrd. CHF (+121%) | Branchenauswahl mit positivem Einfluss 63 Mrd. CHF (+60%) | Messbarer Erfolg für Umwelt/Soziales 50 Mrd. CHF (+209%) |
| Auswahl gemäss persönlichen Werten und gesetzlichen Vorgaben Berücksichtigung von ESG-Kriterien | | | | Auswahl im Hinblick auf nachhaltige Wirkung | | | |
| | | | | | | Anlagen in nachhaltige Lösungen | |
| | | | | | | Messbare Wirkung | |

INVESTITIONSVOLUMEN SCHWEIZ, STAND ENDE 2019

QUELLE: SWISS SUSTAINABLE FINANCE

«Eine bessere Versorgung senkt Kosten»

Daniel Rochat Für den Leiter Leistungen bei der Swica wird Kooperationskompetenz im Gesundheitswesen zum strategischen Erfolgsfaktor.

Wo steht die Digitalisierung der Gesundheitsversorgung in der Schweiz?

Daniel Rochat: Die Voraussetzungen für die Digitalisierung im Schweizer Gesundheitswesen sind aufgrund der politischen und technischen Rahmenbedingungen eigentlich gut. Verglichen mit vielen anderen Industrieländern schneiden wir jedoch in der Regel schlecht ab. Das liegt auch daran, dass verschiedene digitale Gesundheitsdienste erst in der Einführungsphase sind und die Nutzung der vorhandenen Gesundheitsdaten aus meiner Sicht ungenügend ist.

In welchen Bereichen bringt die Digitalisierung die Endkunden spürbare Vorteile?

Es gibt viele Vorteile für die Patienten: Diagnosen können früher und sicherer gestellt werden, Geschwindigkeit und Verfügbarkeit von medizinischen Leistungen und Informationen werden zunehmen und die Behandlungsqualität wird durch eine «tatsächliche» integrierte Versorgung erhöht. Zudem können Krankheiten verhindert und die Gesundheitskompetenz aller Menschen kann erhöht werden. Deshalb wäre ein grösseres Engagement aller Stakeholder im Gesundheitswesen für die Digitalisierung sinnvoll.

Und in welchen Bereichen bringt sie finanzielle Vorteile?

Eine bessere, koordinierte und frühere medizinische Versorgung und Prävention wird die Gesundheitskosten mit Sicherheit senken. Gleichzeitig wird die Qualität erhöht.

Wer ist mit der Digitalisierung bereits weiter als andere?

Zum Beispiel Spitäler mit elektronischen Patientendossiers und Krankenversiche-



Daniel Rochat
Leiter
Departement
Leistungen,
Swica

rungen mit telemedizinischen Dienstleistungen. Allerdings ist bei der integrierten Versorgung der Stand der Digitalisierung immer vom schwächsten Glied der Kette abhängig. Wenn lediglich die Hälfte der Leistungserbringer ihre Daten den nachgelagerten Teilnehmern digital zur Verfügung stellt, können die Potenziale nicht ausgeschöpft werden.

Welche Erkenntnisse haben Sie in der Covid-19-Krise bei der Swica bezüglich der Digitalisierung gewonnen?
Wir haben durch Covid-19 einerseits herausgefunden, dass wir bereits viel digitaler sind, als wir angenommen hatten.

Ein Grossteil des Unternehmens wurde problemlos auf Homeoffice umgestellt. Andererseits sind neue Herausforderungen aufgetaucht wie etwa die Führung auf Distanz und über Kollaborationsplattformen. Dieser Herausforderungen müssen wir uns nun aktiv annehmen.

Die Digitalisierung kann die Transparenz erhöhen – als Element einer nachhaltigen Weiterentwicklung von Organisationen und Netzwerken. Wie hat sich bei Ihnen und gegenüber Ihren Stakeholdern die Transparenz verändert?

Dank verschiedenen Apps können sich unsere Kunden umfangreicher, transparenter und schneller informieren. Ich sehe das als Chance, um das Vertrauen und die Gesundheitskompetenz zu erhöhen. Im Umgang mit den anderen Stakeholdern im Gesundheitswesen muss meines Erachtens eine neue Kultur des Vertrauens und der Zusammenarbeit zwischen den Marktteilnehmern entstehen. Kooperationskompetenz wird zur strategischen Erfolgsposition.

Und als Ausblick – wie wird Ihre Organisation 2030 aussehen und wie wird man mit den Leistungserbringern und Endkunden kommunizieren?

Ich gehe davon aus, dass zukünftig Patientinnen und Patienten ihren Behandlungsprozess viel aktiver und selbstständiger steuern werden. Als Krankenversicherung stehen wir dabei unseren Kunden mit digitalen sowie analogen Services und Partnerschaften zur Seite. Die Kommunikation wird vermehrt digital stattfinden. Es wird jedoch auch immer wieder Themen geben, die in einem persönlichen Gespräch geklärt werden müssen. Auch die Kommunikation mit den Leistungserbringern wird für Standardprozesse digitaler werden. Es wäre aber durchaus wünschenswert, dass sich die Zusammenarbeit intensiviert: So lassen sich aufeinander abgestimmte Lösungen finden, die im Sinne der Patienten sind. Dazu ist vermehrt auch persönlicher Austausch nötig.

INTERVIEW: MATTHIAS NIKLOWITZ