

Wealth Management

Mit ESG positive Veränderungen vorantreiben



2 Inhalt

05
Einführung

08
Teil 1:
Die Wissenslücke wird
aufgedeckt

15
Teil 2:
Was Anleger wissen wollen

20
Teil 3:
Auf dem Weg zu einer
ESG-Welt

27
Fazit

28
Über die Studie

 Vontobel druckt auf 100% Recyclingpapier: Die Herstellung von Recyclingpapier verbraucht rund 1.5 Mal weniger Energie und 2.5 Mal weniger Wasser als die Produktion von Papier aus Frischfasern. Ausserdem verringert Recyclingpapier die Treibhausgasemissionen um über 20%. Die verbleibenden Emissionen kompensieren wir über verschiedene CO₂-Projekte weltweit.

Weitere Informationen:
vontobel.com/nachhaltigkeit



Liebe Leserinnen und Leser

Bereits seit den 90er Jahren setzt Vontobel auf wertorientiertes, langfristiges Handeln und Investieren.

Mittlerweile ist aus der nachhaltigen Pionierarbeit einzelner Firmen eine eigene «ESG-Industrie» entstanden. Die Abkürzung ESG – «Environmental, Social and Governance» – steht dabei für die Verwendung von Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführungs-Faktoren, um Unternehmen oder Länder hinsichtlich ihres Beitrags zur Nachhaltigkeit zu bewerten.

Bisher werden solche Anlagemöglichkeiten hauptsächlich von professionellen und institutionellen Investoren nachgefragt. Die meisten privaten Anleger sind noch relativ verhalten, wenn es um nachhaltiges Investieren geht. Wie unsere Studie zeigt, ist jedoch nicht mangelnde Überzeugung der Grund hierfür. Im Gegenteil: Immer mehr Anleger haben das Bedürfnis, Investitionen mit dem Wissen zu tätigen, im ökologischen und sozialen Bereich Gutes zu tun und eine verbesserte Transparenz darüber zu erlangen, was mit ihrem Geld finanziert wird. Grund zum Zögern bieten vielmehr fehlende Informationen darüber, was ein ESG-Ansatz in der Praxis bedeutet und bewirken kann.

Dass Anleger eine entscheidende Rolle spielen, wenn es um die Erreichung von gesellschaftlich relevanten Zielen geht, hat auch die Europäische Union erkannt. Mit verschiedenen Massnahmen möchte sie Anreize schaffen, um unter anderem Investitionen in innovative und klimafreundliche Technologien zu fördern. Diese werden auch die Beratung der Finanzinstitute verändern. Künftig werden Sie als Anleger gefragt werden, ob und in welchem Rahmen Sie ESG-Kriterien in Ihrem Portfolio berücksichtigen möchten, so dass Ihnen ein Angebot gemäss Ihrer nachhaltigen Bedürfnisse unterbreitet werden kann.

Nachhaltiges Investieren unter Einbezug eines ESG-Ansatzes bedeutet einen gewissen Mehraufwand. Zusätzliche Informationen werden aufbereitet, vermittelt und durch den Anleger verarbeitet. Wir sehen dies als erstrebenswerte Entwicklung. Von nachhaltigen Investitionen profitieren sowohl Sie als Individuum als auch die Gesellschaft als Ganzes. Es ermöglicht die Reduktion von Risiken in den Bereichen Umwelt, Soziales und in der Unternehmensführung und kann eine positive ökologische und soziale Wirkung erzielen.

Wir freuen uns, Ihnen mit dieser Studie einen komprimierten Überblick darüber zu geben, was Investoren rund um das Thema nachhaltiges Investieren beschäftigt.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Lars Kalbreier

Chief Investment Officer, Bank Vontobel AG, Wealth Management



Einführung

Investieren mit sozialer Verantwortung ist kein Nischenthema mehr. Die Nachfrage nach Berücksichtigung von Umwelt-, Sozial- und Governance-Faktoren (Environmental, Social and Governance, ESG) im Anlageprozess und bei der Entscheidungsfindung nimmt zu. Die von den Vereinten Nationen gestützten Prinzipien für verantwortungsbewusstes Investieren, die vor über zehn Jahren ins Leben gerufen wurden, sind heute ein florierendes globales Projekt mit über 2'300 Mitgliedern, die zusammen über ein verwaltetes Vermögen von USD 85 Billionen verfügen¹.

Während jedoch professionelle und institutionelle Anleger offen für ESG sind, bleibt die Zahl der privaten Sparer, die sich dahingehend aktiv engagieren, relativ gering. Obwohl viele von der Idee begeistert sind, «Gutes zu tun und dabei Gewinn zu erzielen». Darüber hinaus zeigen sich Finanzintermediäre wie Vermögensverwalter, Banken und unabhängige Finanzberater zum Teil bisher wenig euphorisch.

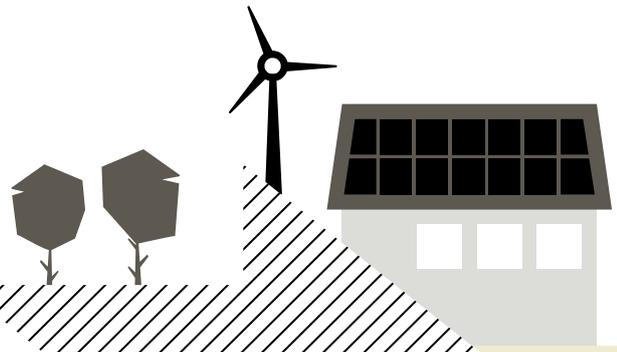
In diesem Bericht wird untersucht, warum die Nutzungsraten von verantwortungsbewussten Anlagestrategien in einer Zeit des wachsenden Engagements in ESG-Themen – von der #metoo-Bewegung bis hin zum Kampf gegen den Klimawandel – unter privaten Anlegern weiterhin nur langsam steigen. Wie können Sparer und Anleger die Macht ihrer finanziellen Entscheidungen nutzen, um positive Veränderungen bei jenen Themen herbeizuführen, die sie besonders betreffen und betroffen machen?

Laut unserer Befragung von über 4'600 Verbrauchern in 14 verschiedenen Ländern liegt das Problem darin, dass sich einzelne Sparer und Anleger schlecht darüber informiert fühlen, was ein ESG-Ansatz in der Praxis bedeuten würde. Ein erheblicher Teil der Befragten weiss kaum, was möglich ist. Viele haben aufgrund mangelnder Informationen und geringer Unterstützung durch Intermediäre und die breitere Finanzdienstleistungsbranche zum Thema ESG das Gefühl, allein gelassen zu werden.

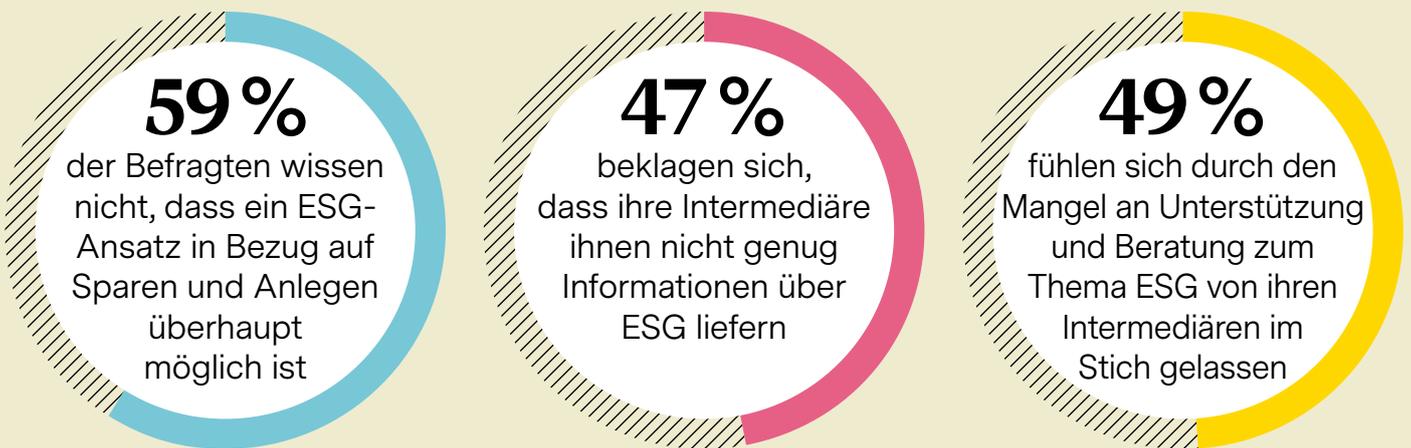
Dieses Problem muss nun vorrangig in Angriff genommen werden. Die Ergebnisse dieser Untersuchung besagen nicht nur, dass Sparer und Anleger dringend umfangreichere und transparentere Informationen zum Thema ESG benötigen, sondern auch, dass sie jene Intermediäre und Anbieter belohnen werden, die diese Informationen bieten. Analog dazu riskieren jene, die diese Herausforderung nicht meistern können, ihre Kunden zu verlieren.

¹ Quelle: unpri.org

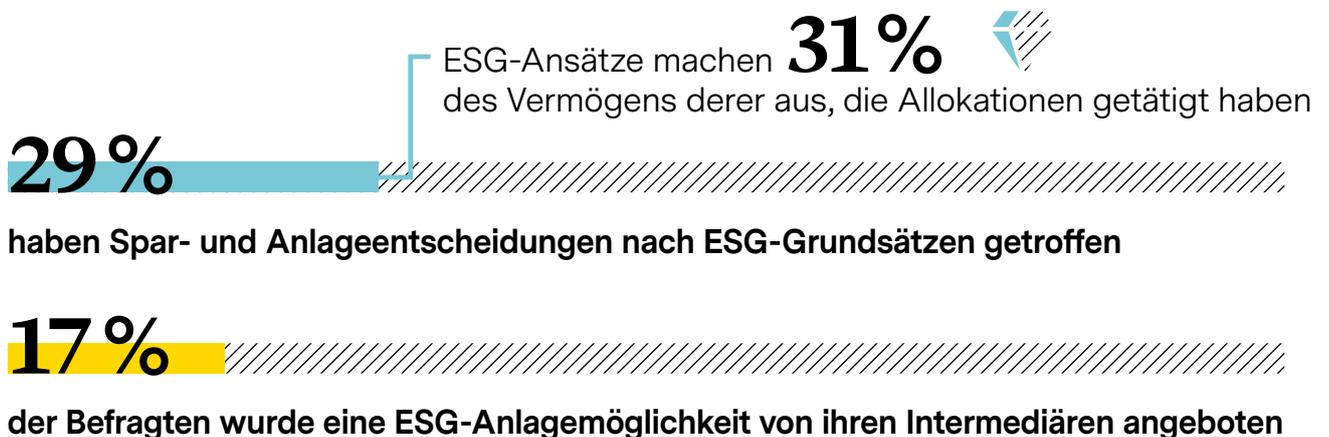
Mit ESG positive Veränderungen vorantreiben



Die Wissenslücke über ESG ist heute zu breit...

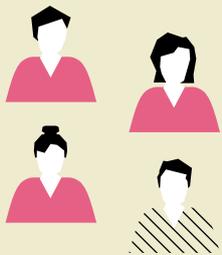


...Daher bleibt ESG vorläufig ein Nischenprodukt...





Allerdings wünschen sich mehr Menschen denn je einen ESG-Ansatz...



73%

sind der Meinung, dass Unternehmen die Pflicht haben, ethischer zu handeln

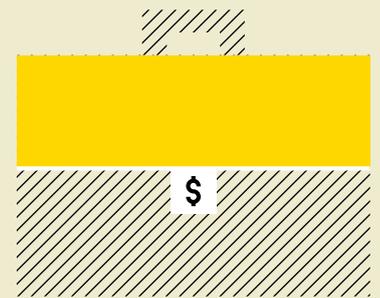


65%

glauben, dass ethische Unternehmen bessere Renditen erzielen werden

47%

eines nominalen Portfolios über USD 100'000 würden die Befragten im Schnitt nach ESG-Prinzipien anlegen



... und wenden sich mit der Bitte um ESG-Unterstützung an Intermediäre

39%

der Befragten

sagen, dass die Beratung zu ESG-Anlagemöglichkeiten durch einen Intermediär wesentlichen Einfluss auf ihr Verhalten hätte

46%

der Befragten

würden eher einen Intermediär wählen, der Wünschen in Bezug auf ESG gerecht werden kann

45%

der Befragten

würden Spar- und Anlageformen aufgeben, wenn ihr Geld für Tätigkeiten eingesetzt würde, die sie ablehnen

Teil 1: Die Wissenslücke wird aufgedeckt



Diese Studie macht eine auffallende Wissenslücke in Bezug auf ESG-Investitionen deutlich. Über die Hälfte der von uns befragten Personen (59 Prozent) geben an, noch nie mit einem ESG-Ansatz für Sparen und Anlegen in Berührung gekommen zu sein. Unter den Befragten mit einem verfügbaren Vermögen von unter USD 100'000 steigt diese Zahl auf 61 Prozent; jene mit den grössten Vermögen sind besser informiert. Trotzdem hat eine beträchtliche Anzahl (33 Prozent) noch nie von ESG gehört, während weitere 35 Prozent angeben, nur sehr wenig darüber zu wissen.

Es ist überdies wichtig zu betonen, dass der Einsatz von ESG-Prinzipien von Land zu Land erheblich unterschiedlich ist – und zu überraschenden Resultaten führt. In Norwegen und Grossbritannien, zwei Ländern, die oft als Vorreiter sozial verantwortungsvoller Investitionen gesehen werden, gaben die wenigsten an, entsprechend einem ESG-Ansatz investiert zu sein.

Dies spiegelt das länderspezifische Bewusstsein wider. In Grossbritannien und Norwegen antworteten viele, dass sie nichts über ESG-Anlagen wüssten – 61 Prozent in Grossbritannien und 75 Prozent in Norwegen haben noch nie davon gehört. Diese Zahl ist mit nur 46 Prozent

in Brasilien, 47 Prozent in Italien und 52 Prozent in den Niederlanden wesentlich geringer. In diesen Ländern ist die Nutzung von ESG am höchsten.

Warum die Wissenslücke existiert

Ein Problem könnte die Sprache darstellen, so Erich Stadlberger, Manager der Abteilung Private Banking und Asset Management bei der österreichischen Oberbank. Es gäbe aktuell zu viel verwirrende Terminologie am Markt. «Nachhaltigkeit ist ein Wort, mit dem die Menschen vertrauter sind», sagt er. «Der Ausdruck ESG wird von Experten verwendet und kann von der Mehrheit der Konsumenten nicht zugeordnet werden.»

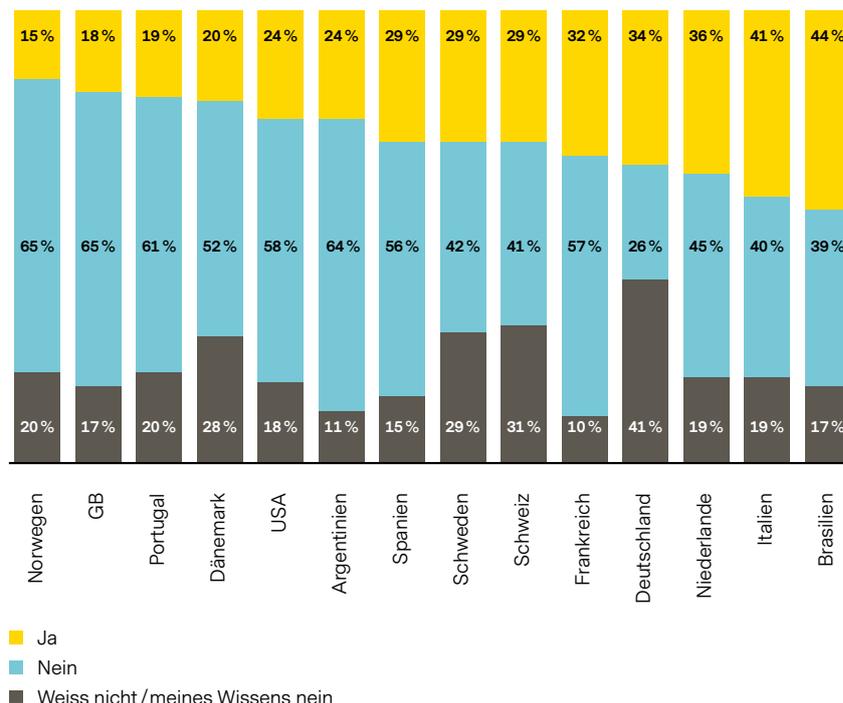


65%

der Konsumenten in Norwegen und Grossbritannien wissen nichts über ESG-Anlagen

Grafik 1: Der regionale Blick

Allokation von Anlagen in ESG



10 Teil 1: Die Wissenslücke wird aufgedeckt

Welche ESG-Ansätze sind heute verfügbar?

Heute gibt es eine breite Palette verwirrender Begriffe rund um ESG. Um Missverständnisse zu vermeiden, haben wir sechs Kategorien definiert, die wir bei Vontobel verwenden, um ESG-Anlagen zu beschreiben:

DEFINITION

BEISPIEL UND AUSWIRKUNGEN

■ Ausschluss

Filtern von unerwünschten Unternehmen oder Sektoren, entweder auf der Grundlage von Überzeugungen oder internationalen Standards, auch als «normenbasierter Filter» bekannt. Verkleinert im Allgemeinen das Anlageuniversum zu Beginn des Anlageprozesses, indem Unternehmen mit niedrigen ESG-Bewertungen ausgeschlossen werden.

Unternehmen, die vorwiegend in der Rüstungs- oder Rohstoffindustrie tätig sind, werden aus dem Portfolio ausgeschlossen, um die Investitionen entsprechend den Überzeugungen des Kunden auszurichten. Das Ergebnis ist ein Portfolio, das aus Unternehmen besteht, die ESG-Mindeststandards einhalten. Die Gewichtung wird jedoch von anderen Faktoren beeinflusst.

■ Best-in-Class

Eine Investition erfolgt nur in Unternehmen mit hervorragender ESG-Performance in Bezug auf andere im selben Sektor. Für gewöhnlich wird dabei als erster Schritt im Anlageprozess ein Best-in-Class-Screening durchgeführt, das häufig auf Informationen in externen Datenbanken basiert.

Das Portfolio investiert in Unternehmen mit den besten ESG-Bewertungen in ihrem jeweiligen Sektor und nicht in Unternehmen mit mittelmässigen ESG-Bewertungen, die über andere attraktive Eigenschaften verfügen. Das Ergebnis ist ein Portfolio mit zusätzlichem Tracking Error aufgrund von Ausschlüssen auf Titelebene. Es bleibt anzumerken, dass dieser Ansatz nicht ganze Segmente wie z.B. fossile Brennstoffe ausschliesst.

■ Integration

Bindet ESG als vollständig integriertes Element des Investitionsprozesses ein, wobei ESG-Bewertungen mit anderen Faktoren kombiniert werden, um Anlageentscheidungen zu stützen. Oftmals wird dazu eine eigene ESG-Methodik verwendet.

Das Portfolio investiert in Unternehmen mit der besten Mischung aus ESG und anderen Merkmalen. Beschränkt das Anlageuniversum nicht, ist jedoch herausfordernd bei der Umsetzung, da ein eigener Anlageprozess und Portfoliomanager erforderlich sind, um neben anderen auch ESG-bezogene Investmentanalysen durchzuführen.

■ Thematisch

Anlagen konzentrieren sich auf Chancen in Zusammenhang mit einzelnen Themen oder Megatrends.

Das Portfolio investiert in Unternehmen, die voraussichtlich von einem disruptiven Megatrend wie dem Wechsel hin zu sauberer Energie profitieren. Das Ergebnis ist ein konzentriertes Portfolio, das gut abschneiden dürfte, wenn sich der Trend wie erwartet entwickelt.

■ Impact Investing

Investition in Tätigkeiten mit positiven Auswirkungen auf die Umwelt oder die Gesellschaft.

Das Portfolio konzentriert sich auf einen oder mehrere Bereiche wie Mikrofinanzierung, erneuerbare Energieinfrastruktur oder landwirtschaftliche Entwicklung, um «Gutes zu tun». Der Fokus liegt darauf, Gutes zu tun, und nicht so sehr auf der Generierung einer positiven Rendite.

■ Engagement

Anleger versuchen, das Management von Unternehmen zu beeinflussen, um Geschäftspraktiken zu verbessern.

Das Engagement kann unterschiedlich stark ausfallen, von Stimmrechtsausübung bis zum öffentlichen Engagement, wie es von prominenten aktivistischen Fonds ausgeübt wird. Kann zusammen mit anderen oben genannten Kapitalinvestitionsansätzen verfolgt werden.

Darüber hinaus helfen gegenwärtig zu wenige Finanzintermediäre dabei, sich im Fachjargon zurechtzufinden. Fast die Hälfte der Befragten (47 Prozent) würden von ihren Beratern gerne mehr über ESG erfahren; nur 19 Prozent haben mit ihrem Intermediär ESG-Ansätze besprochen, während nur 17 Prozent Möglichkeiten angeboten wurden, um auf diese Art und Weise zu sparen und zu investieren. Selbst unter den Befragten, die Zugang zu mehr als USD 100'000 an verfügbarem Vermögen haben, sind diese Zahlen kaum höher.

Philipp Achenbach, ein ESG-Spezialist bei der deutschen Investmentberatung TauRes, hält dies für enttäuschend. «Intermediäre, die über nachhaltige Investitionen sprechen, werden positiver wahrgenommen», sagt er. «Ich

wünsche mir, dass Intermediäre verstehen, dass es strategisch sinnvoll ist, den Kunden die Möglichkeit zu geben, sich im Rahmen ihrer ethischen und moralischen Ansichten zu bewegen, selbst wenn der Intermediär diese Überzeugungen nicht teilt.»

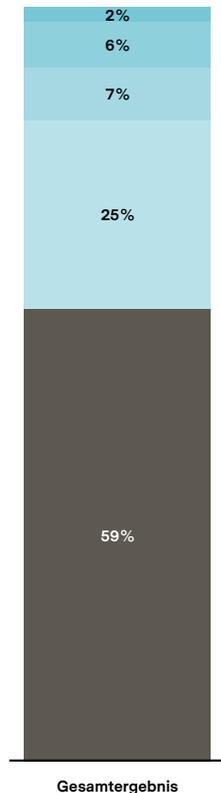
Thomas Trsan, Spezialist für ESG und Impact Investing bei Vontobel Wealth Management, betont, dass sich die Stimmung der Kunden verändert. «Für Privatkunden steht immer noch die finanzielle Rendite im Vordergrund, aber wir beobachten, dass die Zahl jener ansteigt, die sich ein Portfolio auf der Grundlage ihrer persönlichen Werte wünschen», sagt er. «Mit der Bewerbung dieser Ansätze in den sozialen Medien wird sich dieser Trend noch verstärken.»

Grafik 2: Mehr Unterstützung wird benötigt

Finanzielle Entscheidungsfindung

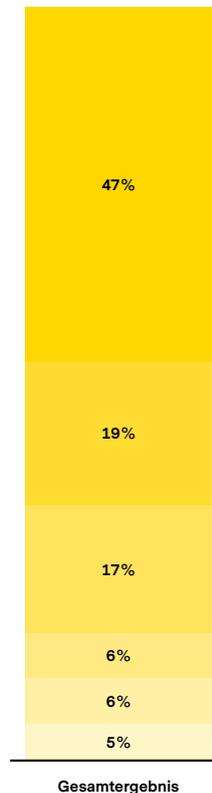
Investieren mit ESG-Zielen

- Die meisten meiner Spar- und Anlageformen wurden in Hinblick auf ESG-Prinzipien ausgewählt
- Zumindest einige meiner Ersparnisse und Investitionen wurden im Hinblick auf ESG-Prinzipien ausgewählt
- Ich bin gut darüber informiert, was ein ESG-Ansatz in Bezug auf Sparen und Anlegen bedeutet, habe jedoch entschieden, dass dieser für mich nicht geeignet ist
- Ich habe von einem ESG-Ansatz für Sparen und Anlegen gehört, weiss aber nur sehr wenig darüber
- Ich habe noch nie von einem ESG-Ansatz für Sparen und Anlegen gehört



Progressionsstufe bei Investitionen mit ESG Zielen

- Ich würde von meinem Intermediär gerne mehr Informationen und Unterstützung zum Thema ESG erhalten
- Mein Intermediär (Bank, Vermögensverwalter, Pensionskasse etc.) hat mit mir ESG-Ansätze für das Sparen und das Anlegen besprochen
- Mein Intermediär hat mir die Möglichkeit geboten, einen ESG-Ansatz für meine Spar- und Anlageform zu nutzen
- Ich habe meinen Intermediär auf den ESG-Ansatz angesprochen, es wurde mir jedoch in Bezug auf Sparen und Anlegen ein negativer Eindruck von diesem Ansatz vermittelt
- Mein Intermediär hat mir gesagt, dass ein ESG-Ansatz für meine Bedürfnisse oder Umstände nicht geeignet ist
- Ich folge den Diskussionen



12 Teil 1: Die Wissenslücke wird aufgedeckt



69%

der wohlhabenderen Kunden wollen mehr Informationen

Wie Intermediäre helfen können

Gegenwärtig nehmen verhältnismässig wenige Sparer und Anleger professionelle Hilfe in Anspruch, wenn sie finanzielle Entscheidungen treffen. Mehr als die Hälfte der Befragten (55 Prozent) gaben an, alle Entscheidungen selbst zu treffen – selbst unter den wohlhabenderen Anlegern liegt diese Zahl bei 47 Prozent. Nur 18 Prozent der Befragten mit einem verfügbaren Vermögen von über USD 100'000 bezahlen aktuell einen Berater für Unterstützung, obwohl weitere 20 Prozent einen Berater haben, der den Grossteil ihres Vermögens verwaltet.

Intermediäre werden daher Wege finden müssen, die Barrieren zu überwinden, die viele davon abhalten, auf Informationen zu ESG-Investitionen zuzugreifen. Technologie könnte beispielsweise eine Rolle spielen: Eine Möglichkeit ist es, die wachsende Anzahl von Apps zu nutzen, die Anleger entsprechend ihren ethischen Ansichten und ihren finanziellen Bedürfnissen einteilen, und kostengünstigere, standardisierte Lösungen anzubieten.

Tatsächlich besteht gegenwärtig eine grosse Chance für Intermediäre, ESG-Expertise zu nutzen, um neue Kunden zu gewinnen und zu binden. Diese Umfrage stellt eine sehr grosse Nachfrage nach zusätzlichen Informationen über ESG-Ansätze fest. 64 Prozent aller Befragten wollen mehr erfahren. Sie weist aber zugleich auf eine weit verbreitete Frustration hin, die aufgrund der bisher nicht ausreichenden Unterstützung der Intermediäre, dieses Bedürfnis zu erfüllen, entsteht. Fast die Hälfte der Befragten (49 Prozent) geben an, dass Intermediäre ihre Kunden diesbezüglich schlecht beraten, während sich 35 Prozent beklagen, dass ihr Wunsch zu investieren durch die eingeschränkte Hilfe von Intermediären gehemmt wird.

Intermediäre und Produkthanbieter in Ländern, in denen das Bewusstsein gering ist, stehen vor einer besonders günstigen Gelegenheit. In Grossbritannien gaben 66 Prozent der Befragten an, gegenwärtig nicht genug Informationen zu erhalten, um gemäss ESG-Kriterien zu investieren. Im Vergleich dazu liegt diese Zahl in den Niederlanden bei nur 57 Prozent. In Norwegen gaben nur 7 Prozent der Befragten an, ihre Intermediäre hätten ESG-Themen mit ihnen besprochen, verglichen mit 16 Prozent in Brasilien und 23 Prozent in Italien.

Intermediäre sollten beachten, dass insbesondere die wohlhabenderen Kunden frustriert sind: 69 Prozent wünschen sich mehr Informationen, 60 Prozent sind der Ansicht, dass Intermediäre versagen, und 48 Prozent werden aufgrund dieses Versagens vom Anlegen abgehalten. Sparer mit einem verfügbaren Einkommen von über USD 100'000 würden gerne ESG-Ansätze nutzen, erhalten jedoch nicht die Unterstützung und die Beratung, die sie benötigen, um dies zuversichtlich voranzutreiben.

Grafik 3: Die Beratungslücke

Finanzielle Entscheidungsfindung



Aufbau eines zukunftsfähigen ESG-Service

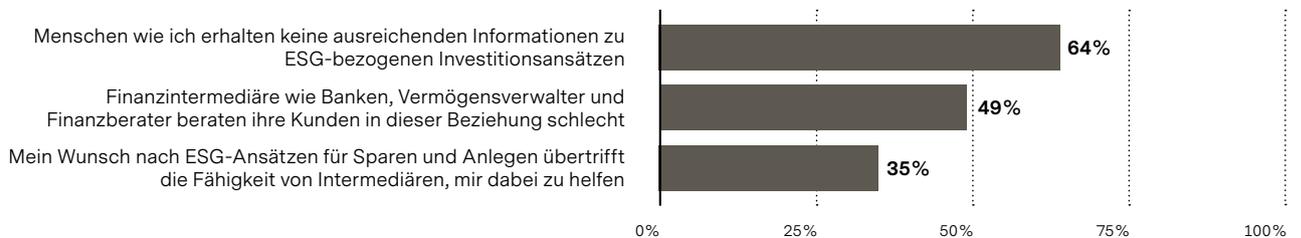
ESG-Spezialisten argumentieren, dass Intermediäre, die mit Kunden nicht über diese Themen sprechen, riskieren, in der Zukunft ihre Kunden zu verlieren. «Wir beobachten eine steigende Nachfrage der nächsten Kundengeneration (nach einer Anlageberatung zu ESG-Ansätzen)», warnt Cléo Fitzsimons, Responsible Investments Manager bei Cazenove Capital in Grossbritannien.

Es wird zunehmend anerkannt, dass sich ESG-bewusstes Investieren ganz von selbst entwickeln wird, wenn Vermögen weitergegeben wird. Carlos Garay, Verantwortlicher für ESG bei der spanischen Sabadell Urquijo Gestión, erklärt: «Wir führen gegenwärtig Gespräche mit Kunden, die etwa zwischen 60 und 70 Jahre alt sind und damit beginnen, ihre Kinder zu diesen Gesprächen mitzubringen. In zehn Jahren werden die jüngeren Generationen die Besprechungen leiten. Sie konzentrieren sich eindeutig stärker auf diese Themen.»

Die vorliegende Untersuchung bestätigt diese Ansicht. Bei Befragten zwischen 18 und 34 Jahren ist die Zahl jener, die entsprechend ihren ESG-Werten investieren, mit 38 Prozent schon doppelt so hoch wie bei den über 50-Jährigen (19 Prozent). Auch Eltern sind eher aktive ESG-Anleger: 37 Prozent haben bereits eine ESG-Allokation getätigt, gegenüber 25 Prozent der kinderlosen Personen.

Daher erfordert ein erfolgreicher Übergang von einer Generation zur nächsten Intermediäre, die ESG-Themen behandeln.

Grafik 4: Eine Chance für Intermediäre?



38%

der jungen Anleger (zwischen 18 und 34 Jahren) haben entsprechend ihrer ESG-Werte investiert



19%

der älteren Anleger (über 50 Jahre) haben ESG-Werte bei ihren Investitionen in Betracht gezogen

14 Teil 1: Die Wissenslücke wird aufgedeckt

Aufgrund der fehlenden Information und der mangelnden Unterstützung für Kunden besteht jedoch die Gefahr, dass ESG weiter kaum aufgegriffen wird. Vorerst bleiben ESG-Investitionen eine Nischenaktivität – nur 29 Prozent der Befragten haben bereits einen Teil ihrer Ersparnisse und Investitionen ESG-Ansätzen zugeteilt.

Tatsächlich ist diese Zahl bei bestimmten Gruppen höher. Diese Ansätze sind bei gebildeteren Anlegern (35 Prozent) beliebter als bei Schulabbrechern (15 Prozent) und bei Männern (32 Prozent) beliebter als bei Frauen (26 Prozent). Auffällig ist auch, dass 43 Prozent der Anleger mit verfügbarem Vermögen über USD 100'000 ESG-Allokationen getätigt haben, gegenüber nur 27 Prozent der weniger vermögenden Befragten.

Selbst unter jenen Gruppen, von denen ein ESG-Engagement zu erwarten wäre, bleibt die Anlagequote niedrig. Darüber hinaus begrenzen jene Sparer und Anleger, die Allokationen in ESG haben, den entsprechenden Anteil. Die Befragten, die ESG-Investitionen getätigt haben, legen durchschnittlich 31 Prozent ihres Portfolios in diesen Ansätzen an. Dieser Prozentsatz steigt unter den wohlhabenderen Befragten auf 40 Prozent.

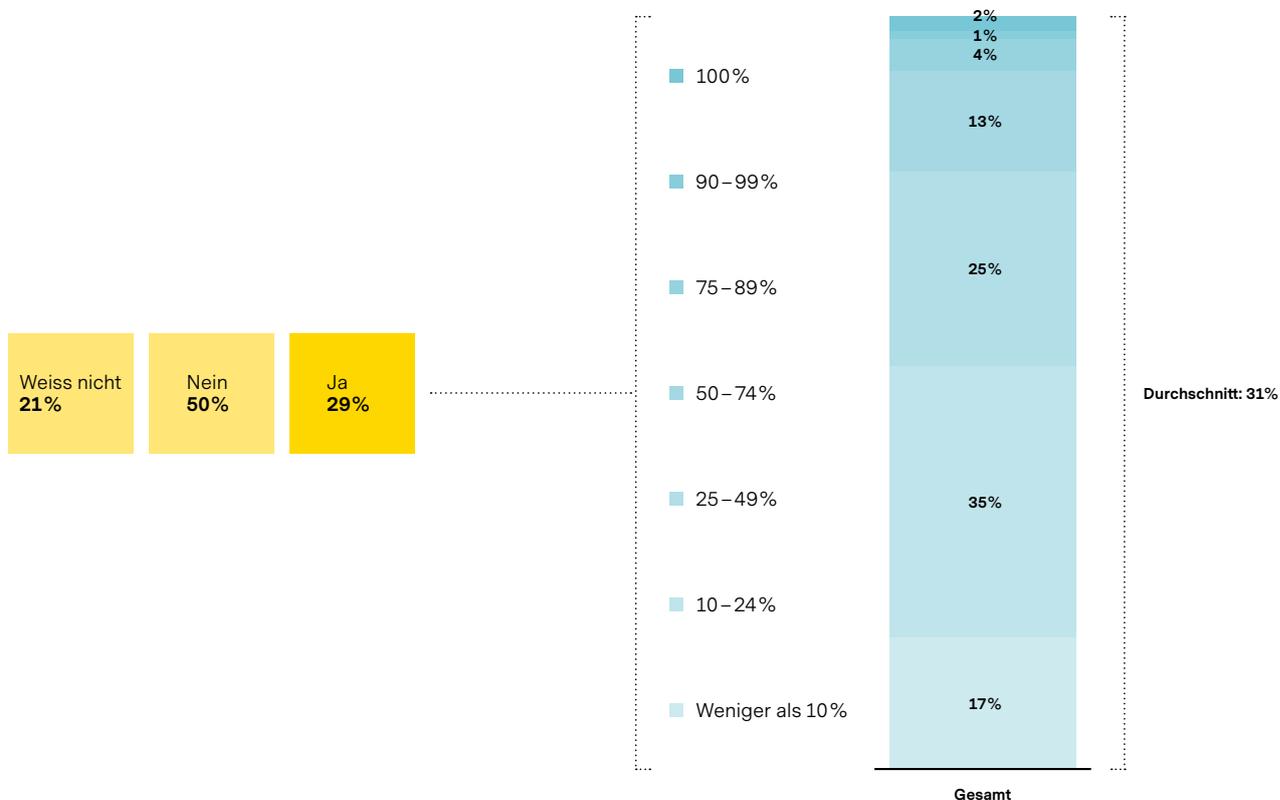
Kunden mit ESG-Anlagen investieren im Durchschnitt

31%

ihres Portfolios in diese Ansätze

Grafik 5: ESG-Allokationen bleiben gering

Anteil an Investitionen in ESG



Teil 2: Was Anleger wissen wollen



16 Teil 2: Was Anleger wissen wollen

Trotz mangelnder Kenntnis hinsichtlich ESG-Investitionsmöglichkeiten – und bisher geringem Engagement – gibt es ein starkes Bewusstsein in der Gesellschaft in Bezug auf damit zusammenhängende Probleme in den Bereichen Soziales, Politik und Umwelt. Drei Viertel der Befragten (75 Prozent) haben Angst, dass ihre Kinder und Enkel in einer Welt leben werden, die gefährlicher und feindseliger ist als jene, die sie heute kennen. 74 Prozent sind der Ansicht, dass wir nicht genug tun, um den Klimawandel zu bekämpfen, während 71 Prozent dasselbe bezüglich des Themas Ungleichheit empfinden. Diese Zahlen sind unter den wohlhabenderen Befragten eher noch höher. Alle Altersgruppen sind sich darin jedoch einig.

Der Leiter von Market Intelligence bei einer führenden italienischen Privatbank ist der Ansicht, dass Produktanbieter und Intermediäre Services für Kunden zur Verfügung stellen müssen, die dieser Haltung entsprechen. Seine Bank hat ein neues Analysemodell entwickelt, das es Beratern ermöglicht, Kundenwünsche besser mit ESG-Fonds abzustimmen. «Unser Ziel ist es, nicht nur ein breites Exposure in ein ESG-Universum anzubieten, sondern zu der jeweiligen Person eine Beziehung aufzubauen, die deren Haltung gegenüber spezifischen Ansätzen sozial verantwortlicher Investitionen entspricht», erklärt er.

Es ist eine Tatsache, dass viele Menschen nun damit beginnen, ihre finanziellen Verhaltensweisen entsprechend diesen Ansichten anzupassen. Rund 47 Prozent der Befragten gaben an, damit begonnen zu haben, ökologische und soziale Aspekte beim Kauf von Lebensmitteln und anderen Produkten zu berücksichtigen. In einigen Ländern – Italien, Niederlande, Spanien, Schweiz, Argentinien und Brasilien – kaufen mehr als die Hälfte der Befragten auf diese Weise ein.

Die Sparer und Anleger der Zukunft haben ein besonders ausgeprägtes Bewusstsein. Auf die Frage nach der Palette möglicher Verhaltensweisen, von der Nutzung von Elektroautos und nachhaltiger Energie bis hin zum Beitritt zu



73%

der Konsumenten sind der Ansicht, dass zu wenige Unternehmen ihre gesellschaftliche Verantwortung ausreichend ernst nehmen

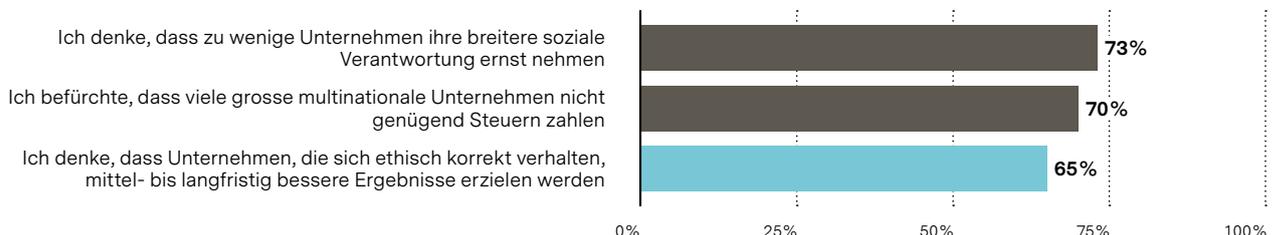
Aktionsgruppen, haben 75 Prozent der 18- bis 34-Jährigen zumindest eine dieser Verhaltensweisen umgesetzt – gegenüber nur 66 Prozent der über 50-Jährigen. Unter den besser ausgebildeten und wohlhabenderen Anlegern sind diese Zahlen sogar noch höher. Rund 75 Prozent bzw. 81 Prozent der Befragten dieser Gruppen haben mindestens eine dieser Verhaltensweisen übernommen.

Mit anderen Worten: Die Unterstützung für ein Handeln gemäss ESG-Themen ist bereits hoch – und wird in Zukunft wahrscheinlich weiter ansteigen. Ausserdem beginnen die Befragten damit, die Verbindung zwischen diesen Themen und den Unternehmen herzustellen, in die sie möglicherweise investieren werden. Es gibt die Tendenzen, diese Unternehmen zur Verantwortung zu ziehen: Fast drei Viertel (73 Prozent) sind der Ansicht, dass zu wenige Unternehmen ihre soziale Verantwortung ausreichend ernst nehmen. Während 70 Prozent der Meinung sind, dass multinationale Unternehmen nicht genügend Steuern zahlen.

Bezeichnenderweise glauben nun fast zwei Drittel der Befragten (65 Prozent), dass Unternehmen, die sich ethisch korrekt verhalten, deshalb bessere Ergebnisse erzielen werden; wohlhabendere (70 Prozent) und gut ausgebildete (69 Prozent) Menschen tendieren eher zu dieser Ansicht.

Diese Haltungen haben direkten Einfluss auf das Verhalten der Befragten, wenn es um Sparen oder Anlegen gemäss ESG-Kriterien geht. Schon jetzt denkt ein Drittel der Befragten (33 Prozent), dass die Nichtberücksichtigung von ESG-Themen im Rahmen des Investitionsprozesses langfristig zu niedrigeren Renditen führen könnte: Diese Zahl steigt unter den wohlhabenderen Befragten auf 41 Prozent.

Grafik 6: Verknüpfung von ESG mit Verhaltensweisen von Unternehmen



Wie ESG Mehrwert generiert

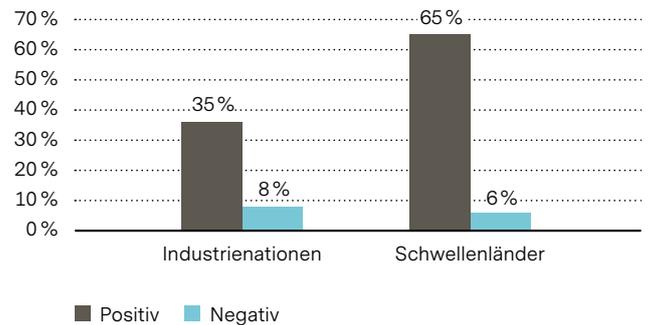
Zwischen den Jahren 1990 und 2000 waren Anleger der Ansicht, dass die Einbeziehung von ESG-Faktoren in Anlageentscheidungen einen Verlust an Performance bedeuten würde. Aber dieses Denken ist veraltet. Es gibt Hinweise darauf, dass ESG-Investitionen die Rendite verbessern können, teilweise weil Unternehmen ausgewählt werden, die besser geführt werden, und teilweise, weil ereignisbezogene Risiken vermieden werden. Eine umfangreiche Meta-Überprüfung von über 2'000 wissenschaftlichen Studien zu den Auswirkungen der Einbeziehung von ESG-Faktoren in Investitionen ergab deutliche Hinweise darauf, dass ESG das Risiko-Rendite-Profil von Investitionen verbessert. Elfmal mehr Studien fanden einen positiven statt eines negativen Effekts für Anlagen in Schwellenländern, während der Effekt in Industrienationen ähnlich, aber weniger ausgeprägt war.

Wie generiert ESG Mehrwert?

Während die 2'000 oben genannten Studien viele Aspekte von ESG berücksichtigten, gibt es drei Hauptrichtungen, wie ESG Investitionsergebnisse verbessert:

Überprüfung von 2'000 wissenschaftlichen Studien: Hatte die Einbeziehung von ESG-Faktoren positive oder negative Auswirkungen auf das Risiko-Rendite-Verhältnis?

Prozent der Studien



Quelle: ESG and financial performance: aggregated evidence from more than 2,000 empirical studies (Friede, Busch and Bassen, December 2015)

1.

Erhöht die Rendite¹

Der MSCI World Socially Responsible Index übertraf den MSCI World Index über zehn Jahre um rund 15 Prozentpunkte.

2.

Verringert die Volatilität²

In fast allen Kategorien sind Aktienfonds mit fünf Morningstar-«Weltkugeln» (hohe ESG-Bewertung) erheblich weniger volatil als jene mit nur einer «Weltkugel» (niedrige ESG-Bewertung).

3.

Ergänzt traditionelles Research³

ESG-Faktoren in herkömmliche Research-Ansätze zu integrieren, verbessert die risikobereinigte Rendite erheblich – nämlich um bis zu 50%.



Die historische Performance stellt keinen verlässlichen Indikator für die aktuelle oder zukünftige Performance dar.

¹ Vontobel Asset Management Analyse, Stand 31. Dezember 2017

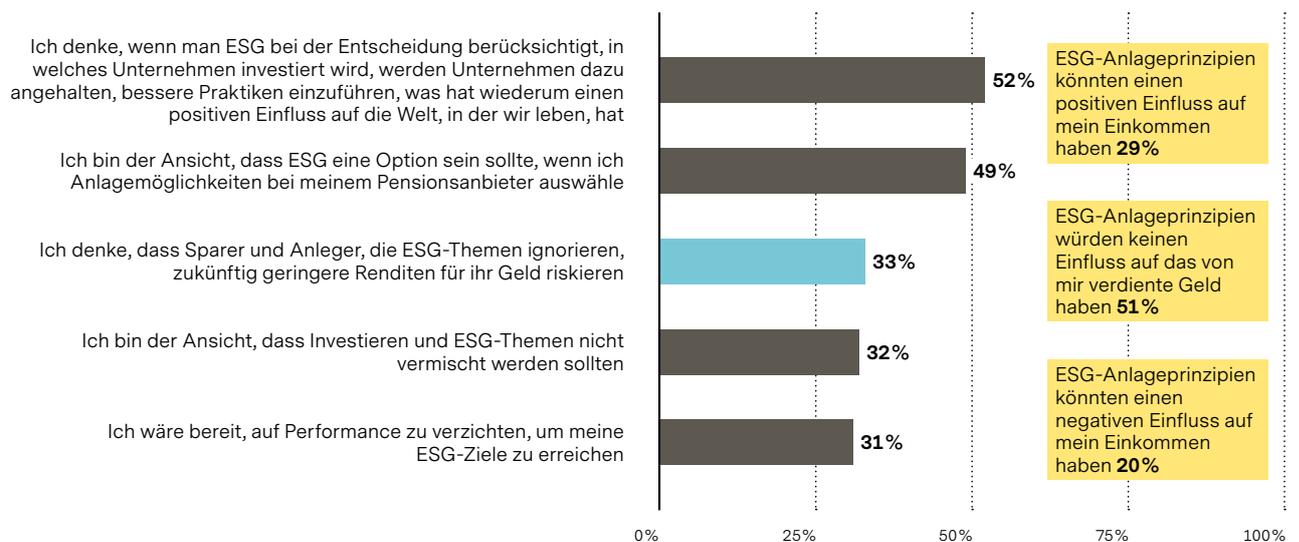
² Kategorien beziehen sich auf Merkmale von Unternehmen wie Large-, Small- und Mid-Caps. Analyse von Morningstar, 16. März 2017
Quelle: morningstar.com

³ Quelle: Bank of America Merrill Lynch, 20. Mai 2018
Zeitraum von 2005 bis 2017, US-Aktien, BoAML Anlageuniversum

18 Teil 2: Was Anleger wissen wollen

Ebenso glauben über die Hälfte der Befragten (52 Prozent), dass ESG-Anleger Unternehmen überzeugen könnten, ihre Verhaltensweisen zu verbessern. Diese Ansicht ist unter den wohlhabenderen Anlegern mit 67 Prozent stärker verbreitet. Dies dürfte ein wichtiger Antrieb für ESG-Allokationen sein, so Carlos Garay von Sabadell, der die Meinung vertritt, man sollte mit den Kunden darüber sprechen, wie sie ihre Macht als Anleger einsetzen möchten. «Wir konzentrieren uns besonders auf den Bereich Governance von ESG, ganz speziell auf das Engagement», sagt er. «Unsere Kunden möchten sehen, dass wir versuchen, diese Unternehmen von innen heraus zu verändern.»

Grafik 7: Tendenz zu ESG ... mit Vorbehalten



Warum jedoch wenden nicht mehr Anleger ESG-Prinzipien an, obwohl die Befragten nicht nur von der Bedeutung von ESG-Themen überzeugt sind, sondern auch von ihrer Fähigkeit, mit ihren finanziellen Entscheidungen und Verhaltensweisen eine Wirkung erzielen zu können?

Die guten Nachrichten sind laut Thomas Trsan von Vontobel, dass sich die Auswahl verbessert. «Das Anlageuniversum expandiert», sagt er. «Es gibt heute mehr Möglichkeiten als in der Vergangenheit, ausserdem mehr Berichterstattung und ESG-Analysen von Research-Anbietern, die auch unter stärkerem Wettbewerbsdruck stehen.»

Dennoch scheint einer der wichtigsten Faktoren dafür, dass nur wenige Menschen ESG-fokussiert anlegen, die bestehende Wissenslücke auf Anlegerseite zu sein. Über die Hälfte der Befragten in dieser Studie (55 Prozent) gaben an, einfach nicht zu wissen, dass ein ESG-Ansatz möglich wäre. Selbst unter den wohlhabenderen Anlegern, bei denen das Bewusstsein ausgeprägter ist, investieren 47 Prozent aus diesem Grund nicht nachhaltig.

Aber selbst in der Gruppe jener Menschen, die in Bezug auf ESG-Ansätze engagierter sind, scheinen Missverständnisse verbreitet zu sein. 40 Prozent sind beispielsweise besorgt, dass zusätzliche Kosten entstehen, wenn sie auf diese Weise investieren, während 21 Prozent

denken, die Performance könnte darunter leiden. Auffallend ist, dass diese Zahl bei Befragten mit einer Investitionssumme ab USD 100'000 auf 41 Prozent ansteigt.

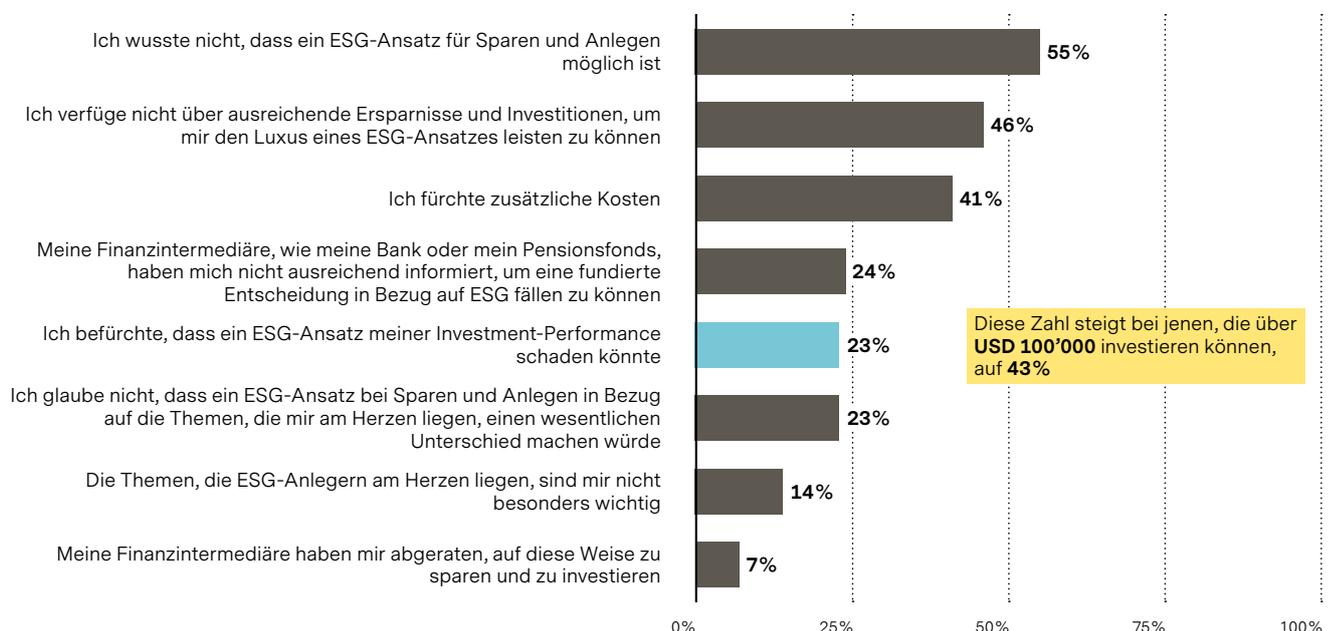
Tatsächlich vertreten ESG-Spezialisten die Ansicht, dass das Argument Performance nicht greift. «Ich kann nachweisen, dass sich mit einem nachhaltigen Mandat die gleiche marktbasierende Leistung erzielen lässt wie mit einem Nicht-ESG-Mandat, aber mit geringerem Risiko», so Thomas Trsan von Vontobel.

Dennoch scheinen viele zu glauben, ESG wäre als Anlageansatz ein «nettes Extra», also etwas, womit man sich beschäftigen kann, nachdem man die Grundlagen abgedeckt hat. Fast die Hälfte der Befragten (48 Prozent) glaubt, nicht über ausreichende Ersparnisse zu verfügen, um sich «den Luxus eines ESG-Ansatzes leisten zu können».

Produktanbieter und Intermediäre müssen härter daran arbeiten, diese Einstellung zu ändern, so Carlos Garay von Sabadell. «ESG ist Teil von uns: Es gehört zum Leben dazu, ob man im Supermarkt hört, in welchen Produkten Palmöl enthalten ist, oder ob die eigenen Kinder in der Kindertagesstätte Bäume pflanzen», sagt er. «Die Idee ist gesellschaftsfähig geworden und wird es definitiv bleiben.»

Grafik 8: Warum so wenige auf Sparen und Investieren nach ESG-Prinzipien umsteigen

Gründe, warum für Sparen und Anlegen kein ESG-Ansatz gewählt wird



Teil 3: Auf dem Weg zu einer ESG-Welt



Wie können mehr Sparer und Anleger überzeugt werden, erstmals einen ESG-Ansatz zu nutzen oder ihre Allokationen diesbezüglich zu erhöhen?

Erstens müssen Produkthanbieter und Intermediäre das Thema ESG mit ihren Kunden häufiger und bewusst ansprechen, so Thomas Trsan von Vontobel. «Diese Gespräche öffnen vielen Kunden erst die Augen», sagt er. «Ihnen wurden bisher einfach all die Möglichkeiten und die unterschiedlichen Ansätze nicht erklärt.»

«Man kann Menschen auf unterschiedlichste Weise an das Thema heranzuführen», ergänzt Philipp Achenbach. «Wir veranstalten viele kleine Workshops, in denen wir mit 10 bis 30 Personen direkt über ESG-Investitionen sprechen können», sagt er. «Das ist eine der besten Möglichkeiten, um neue Kunden zu erreichen, weil man von Anfang an mehr persönlichen Kontakt hat.»

«Neue Kommunikationskanäle können dabei helfen, ein breiteres Publikum zu erreichen», ergänzt Achenbach. Er produziert einen regelmässigen Podcast über sozial verantwortungsvolle Investitionen, den Kunden herunterladen und anhören können.



50%

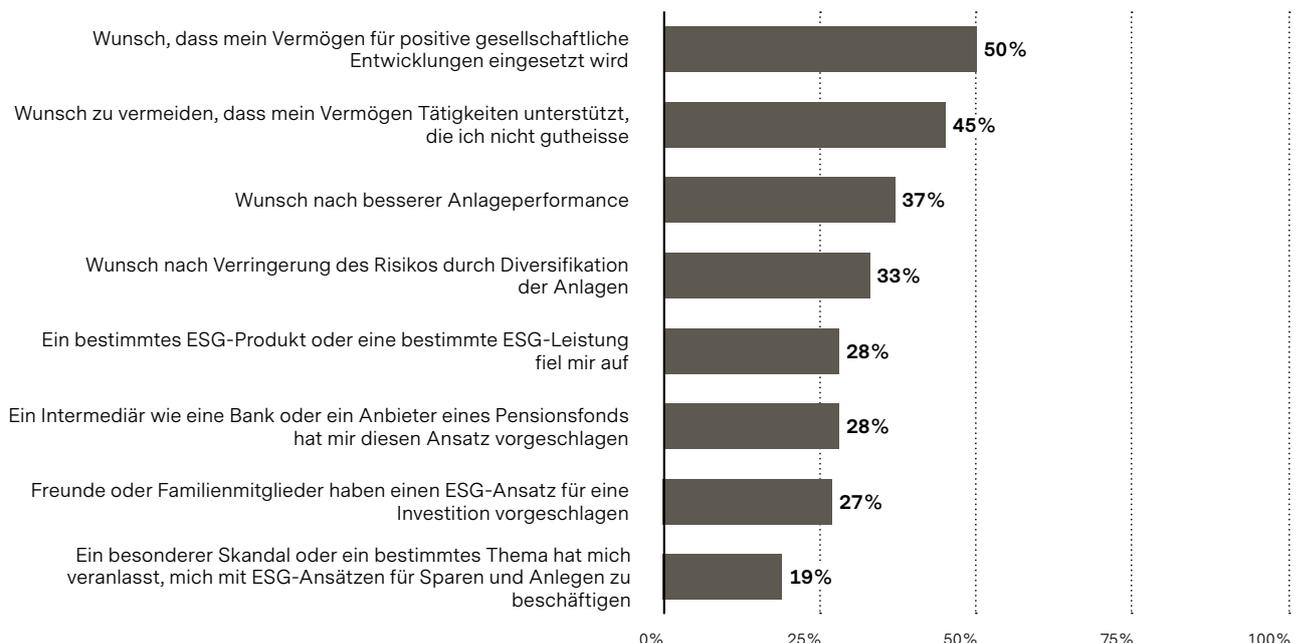
der Kunden möchten, dass ihr Geld Gutes tut

Eine wichtige Strategie für Intermediäre und andere, die über die Vorteile von ESG sprechen, ist es, die Motivation jener zu verstehen, die bereits auf diese Weise investiert haben. In diesem Bereich ist unsere Studie ermutigend: Bestehende ESG-Anleger sagen, dass sie ein breites Spektrum positiver Erfahrungen gemacht haben. Dazu zählen sowohl Vorteile in Bezug auf ihre Werte – der Wunsch, Geld für Gutes einzusetzen (50 Prozent) oder unerwünschte Tätigkeiten zu vermeiden (45 Prozent) – sowie auch Performance-Ziele – der Wunsch nach höheren Renditen (37 Prozent) oder geringerem Risiko (33 Prozent).

Diese Motivationen sind bei Anlegern verschiedener Altersgruppen und Vermögensklassen sehr ähnlich. In allen Kategorien denken ESG-Anleger, dass sie davon profitieren, Gutes zu tun, und dass sie die gewünschte Performance erreichen, dabei aber dennoch ihren Prinzipien treu bleiben.

Grafik 9: Warum sich Sparer und Anleger für ESG entschieden haben

Beweggründe, einen ESG-Ansatz zu wählen



22 Teil 3: Auf dem Weg zu einer ESG-Welt

Veränderung herbeiführen: Kunden über verbesserten Informationsstand zu Investitionen zu führen

Es gibt kein allgemein gültiges Modell dafür, den Wissensstand von Kunden zu erhöhen und sie mit ESG-Anlageebenen vertraut zu machen, aber ein schrittweiser Ansatz zahlt sich aus (Anleitung für Intermediäre):

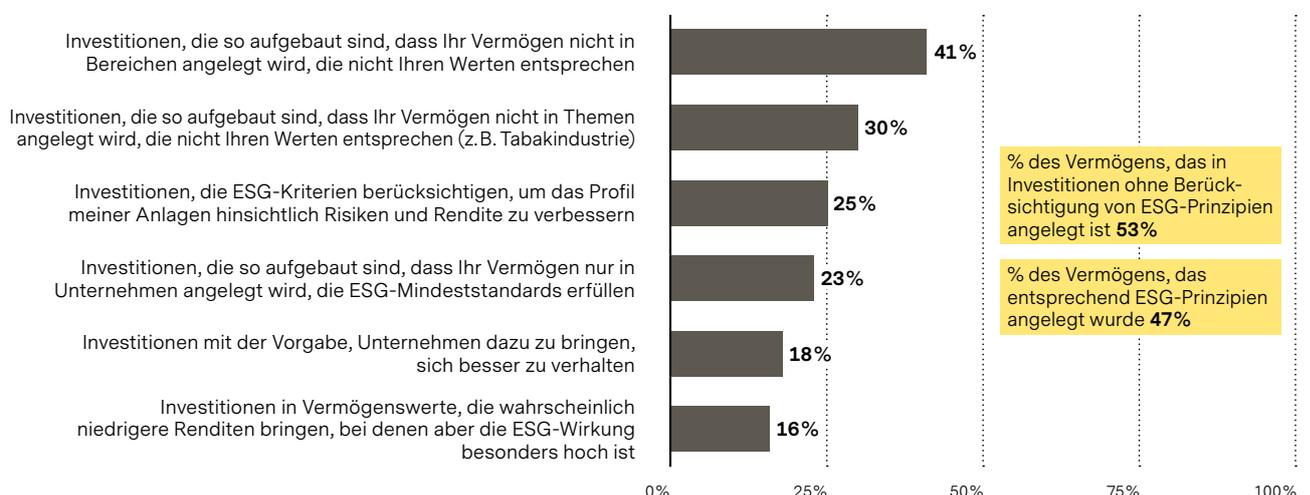
1. Stellen Sie verschiedene Kundeninteressen fest und strukturieren Sie das ESG-Angebot entsprechend. Haben Sie Unterlagen, die die breit gefächerten ESG-Interessen Ihrer Kunden abdecken, beispielsweise von Ökologie bis hin zu sozialem Handeln sowie Zugang zu passenden Produkten?
2. Bauen Sie mit Kunden ein Engagement über verschiedene Kanäle auf, das ihren bevorzugten Optionen entspricht. Bieten Sie persönliche Beratung zu ESG, gedruckte Informationen, Mobil- und Online-Inhalte, Engagement über soziale Medien etc. an?
3. Kommunizieren Sie auch nach der Entwicklung des Engagements zu einem Investment weiter, insbesondere in Bezug auf die Performance – sowohl Investitionsrendite als auch ESG-Ergebnisse. Helfen Sie Ihren Kunden dabei, sich mit einer Erhöhung des Exposure in ESG-Anlagestrategien wohl zu fühlen?

Intermediäre, die ESG-Themen ansprechen, bemerken häufig, dass sie offene Türen einrennen. Auf die Frage, wie sie eine Summe von USD 100'000 für Investitionen aufteilen würden, würden die Befragten im Durchschnitt 47 Prozent in ESG-Allokationen und 53 Prozent in Nicht-ESG-Allokationen investieren.

In dieser grundlegenden Phase der ESG-Überlegungen bietet sich ein Negativ-Screening für viele Anleger als der natürliche nächste Schritt an. Rund 41 Prozent der Befragten sagen, ihr bevorzugter ESG-Ansatz wäre eine Investition, die ihren Werten entspricht. Das könnte sich jedoch ändern, wenn Anleger anspruchsvoller werden. 30 Prozent der wohlhabenderen Befragten, im Gegensatz zu 24 Prozent der Befragten mit weniger Investitionskapital, gaben beispielsweise an, sie wären insbesondere an ESG-Investitionen interessiert, die speziell aufgrund ihres Potenzials für eine überdurchschnittliche Performance ausgewählt wurden.

Grafik 10: Zeit für Entscheidungen

Die attraktivsten Arten von ESG-basierten Investitionsansätzen





14%

investieren in erneuerbare Energie

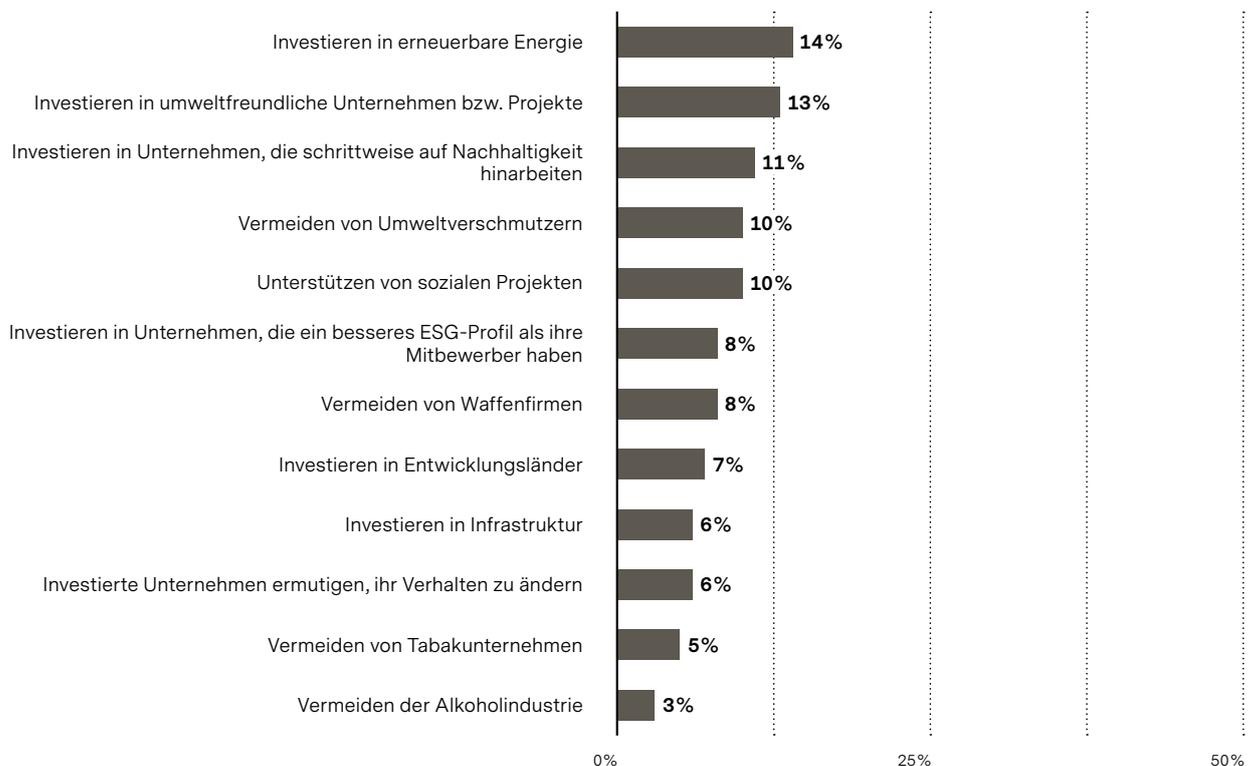
Wenn sie gebeten werden, ihre ESG-Ziele zu spezifizieren, vertreten viele Anleger tatsächlich eine proaktivere Sichtweise. Die drei wichtigsten Prioritäten für ESG-Anleger sind ein positiver Schritt in Richtung erneuerbare Energien, umweltfreundliche Unternehmen oder Projekte und nachhaltige Unternehmen. Seltener genannt werden hingegen Ziele, die auf einer Vermeidung basieren und sich auf das Negativ-Screening konzentrieren.

Intermediäre könnten daraus lernen, dass es wichtig ist hervorzuheben, wie ein ESG-Ansatz bestimmte Anliegen oder Prioritäten aktiv fördern kann, anstatt zu betonen, wie unpassende Unternehmen vermieden werden können. Das ist es sehr oft, was Kunden wünschen, sagt Cléo Fitzsimons von Cazenove Capital. «Die Anliegen von Kunden drehen sich eher darum, wie ihren Nachhaltigkeitsprioritäten innerhalb des Portfolios entsprochen werden kann (als um die Performance)», sagt sie.

«Wir können über das Spektrum der Nachhaltigkeit sprechen – die verschiedenen Strategien innerhalb des nachhaltigen Universums ... wir beginnen mit ESG-integrierten Strategien, betrachten jedoch auch thematische Anlagen, Impact Investment und sogar Philanthropie. Impact Investment ist der Bereich, den Kunden am spannendsten finden, weil sie eine konkrete Wirkung sehen können.»

Grafik 11: ESG-Ziele, die am wahrscheinlichsten Investitionen anziehen

Investieren für langfristige finanzielle Ziele



Jeder Wert bezieht sich auf 100, ein Beispielwert von 20 hat doppelt so viel Gewicht wie ein Wert von 10.

24 Teil 3: Auf dem Weg zu einer ESG-Welt

Es bleibt viel zu tun, um Sparer und Anlegern dabei zu helfen, sich wohler zu fühlen, wenn sie gemäss ihren unbestrittenen Ambitionen handeln und ihre Spareinlagen und Investitionen entsprechend den ihnen am Herzen liegenden Werten ausrichten.

Über den Finanzsektor hinausgehende Gruppen sind wichtig für die Meinungsbildung und betonen die Notwendigkeit für den ESG-Sektor, sich breiter zu engagieren und effizienter zu kommunizieren. Familienmitglieder können Menschen zum Beispiel viel leichter zu ESG-Ansätzen bringen als jede andere Gruppe.

Dennoch bleiben Finanzintermediäre abgesehen von persönlichen Beziehungen die einflussreichste Gruppe für Sparer und Anleger: 39 Prozent der Befragten im Rahmen dieser Umfrage gaben an, sie würden einem Intermediär, der empfiehlt, mehr ihres Kapitals in ESG-Möglichkeiten zu investieren, viel Aufmerksamkeit schenken. Diese Zahl steigt bei wohlhabenden Befragten auf 45 Prozent.

Für Vermögensverwalter im ESG-Bereich müssen Intermediäre nun das vorrangige Ziel für Bildungs- und Marketingunterstützung sein. Der Einfluss von Intermediären unterstreicht die Bedeutung und den Wert, den Bekanntheitsgrad von ESG-Ansätzen unter Kunden zu erhöhen.

Woran glauben Sie?

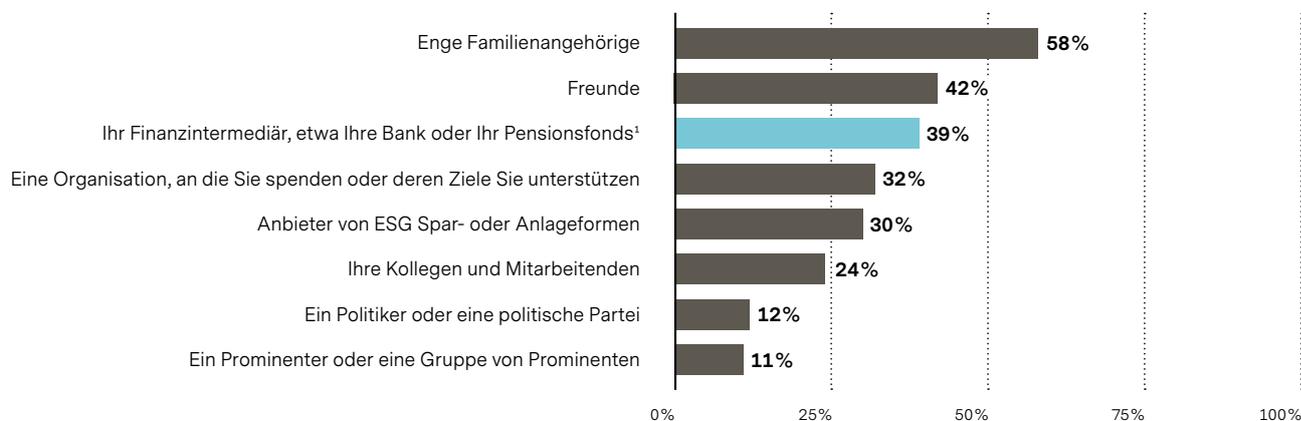
Mit der wachsenden Popularität von ESG steigt auch die Anzahl der Möglichkeiten und Ansätze. Dieses Dokument versucht, Anlegern, die eine nachhaltige Investition in Betracht ziehen, einen einfachen Überblick über die Landschaft nachhaltiger Lösungen zu bieten und hilft dabei, fundierte und aktive Entscheidungen zu treffen, damit Sie den richtigen, Ihren Bedürfnissen und Ihren Überzeugungen entsprechenden Ansatz wählen können. Wir beginnen die Diskussion mit einer Frage: Woran glauben Sie?

Eine Verbesserung der Qualität der Finanzberatung könnte es notwendig machen, Mitarbeitende zu rekrutieren, die für ESG-Ansätze mehr Begeisterung aufbringen. Philipp Achenbach von TauRes bemerkt: «Im Allgemeinen sind es unsere jüngeren Mitarbeitenden, die an dieses Thema aufgeschlossen herangehen. Ich denke, unsere Mitbewerber sehen das ähnlich.»

Mehr Schulung für Berater ist natürlich notwendig, argumentiert ein ESG-Verantwortlicher einer italienischen Privatbank. «Wir haben vor Kurzem ein Programm ins Leben gerufen, das Beratern dabei hilft, mit Kunden über ESG-Ansätze bei Investitionen zu sprechen», sagt er. «Es gibt bei Schulungen der Intermediäre selbst viel zu tun.»

Grafik 12: Wem Menschen in Bezug auf ESG glauben: Intermediäre sind entscheidend

Wer davon überzeugen kann, mehr in ESG-Möglichkeiten zu investieren



¹ Es ist auch wichtig, die Wahrnehmung von Intermediären zu verbessern, da diese einen starken Einfluss haben können

Regulatorische oder politische Massnahmen können den Anstoss dafür geben, ESG ernster zu nehmen. Über die Hälfte der Befragten (55 Prozent) sind der Ansicht, dass Intermediäre gesetzlich verpflichtet sein sollten, ihre Kunden umfassender zum Thema ESG zu informieren. Während 54 Prozent sagen, dass ein Betriebsrentensystem verpflichtet sein sollte, seinen Mitgliedern ESG-Optionen anzubieten.

Tatsächlich bewegt sich insbesondere die europäische Gesetzgebung in diese Richtung. Der Aktionsplan der Europäischen Kommission für ein nachhaltiges Finanzwesen², der im vergangenen Jahr vorgestellt wurde, versucht, die Definitionen der verschiedenen Typen von ESG-Anlageansätzen zu vereinheitlichen und neue Anforderungen für institutionelle Anleger einzuführen, um ESG-Themen in ihren Risikoprozessen zu berücksichtigen. Voraussichtlich werden auch neue Regeln in Bezug auf die Berichterstattung eingeführt.

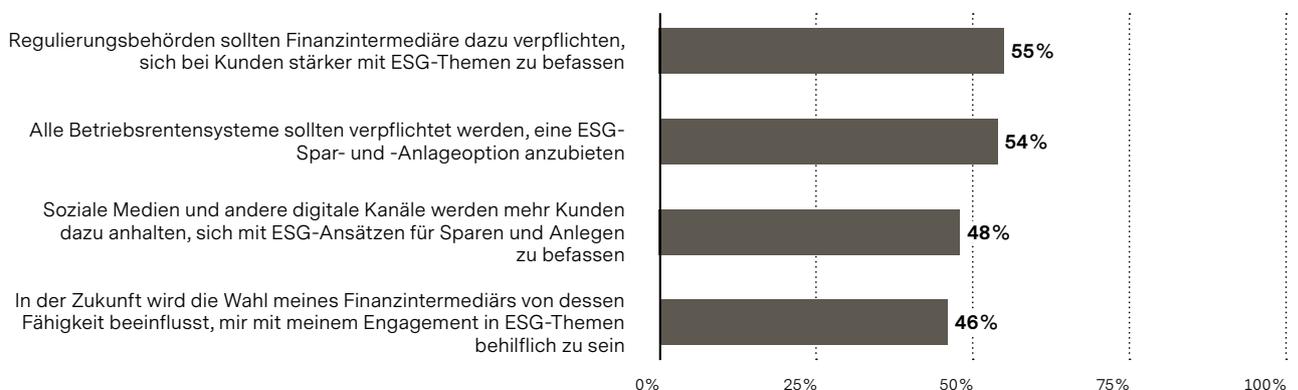
Das wird wichtig sein, um ESG-Ansätze einerseits bekannter zu machen, und um andererseits deren Glaubwürdigkeit zu schützen, so Erich Stadlberger von der Oberbank. Er befürchtet eine Gegenreaktion, wenn es scheint, als würde die Finanzdienstleistungsbranche aus dem Wunsch von Anlegern nach einem an ihre Werte angepassten Ansatz Kapital schlagen, ohne dabei die echte Unterstützung zu bieten, die notwendig ist, um effizient in diesem Feld zu investieren.

«Die grösste Gefahr für den Sektor ist der Verlust der Glaubwürdigkeit, wenn die Bezeichnung Nachhaltigkeit missbraucht wird», sagt Stadlberger. «Das Schlagwort lautet Greenwashing und ich denke, es ist wichtig, dass Behörden wie die ESMA (Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde) nun an Richtlinien arbeiten, um dies zu verhindern.»

Jedoch haben jetzt sowohl Intermediäre als auch die gesamte Finanzdienstleistungsbranche auch ohne regulatorische Vorgaben allen Grund, hart daran zu arbeiten, um Sparern und Anlegern die Unterstützung und die Dienstleistungen zu bieten, die sie sich wünschen. Rund 54 Prozent der 18- bis 34-Jährigen und 53 Prozent der 35- bis 49-Jährigen wollen sich mit zunehmendem Alter mehr mit ESG beschäftigen und entsprechend sparen und anlegen. Um dieses Vorhaben umzusetzen, werden sie professionelle Hilfe benötigen.

Tatsächlich gab fast die Hälfte der Befragten (46 Prozent) an, dass die Wahl eines Finanzintermediärs in Zukunft von dessen Fähigkeit beeinflusst wird, Kunden bei ESG-Themen zu helfen. Unter jenen mit einem verfügbaren Vermögen von über USD 100'000 steigt diese Zahl auf 57 Prozent bzw. auf 58 Prozent bei den gebildeteren Befragten.

Grafik 13: Für Intermediäre ist es an der Zeit, sich vorzubereiten



² Sustainable finance, Mai 2018, Europäische Kommission, ec.europa.eu

26 Teil 3: Auf dem Weg zu einer ESG-Welt



45%

der Anleger würden eine Investition in ein Unternehmen verkaufen, wenn sie dessen Aktivitäten missbilligen

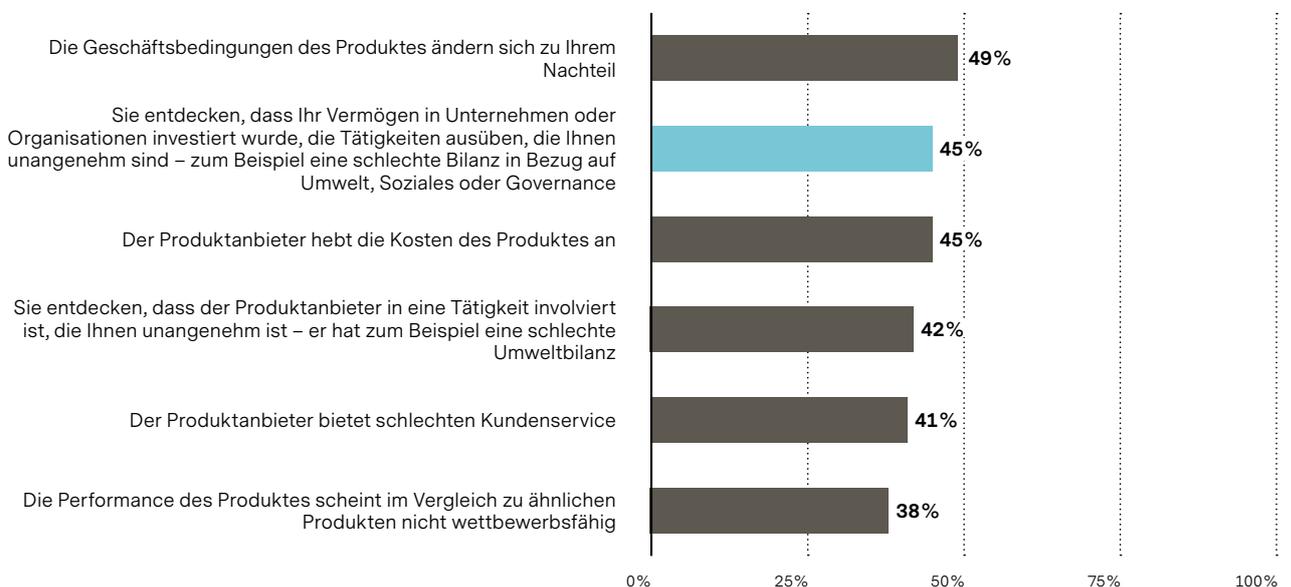
Es sollte ebenfalls festgehalten werden, dass die Befragten schlechte ESG-Leistungen zunehmend als einen Grund ansehen werden, auf diese Spar- und Anlageprodukte zu verzichten. Fast die Hälfte der im Rahmen dieser Studie Befragten (45 Prozent) gab an, dass sie ein Produkt verkaufen würden, falls sie entdecken, dass ihr Geld in eine Organisation investiert ist, die Tätigkeiten ausübt, die sie missbilligen.

Interessanterweise wird diesem möglichen Grund für eine Abwanderung heute mehr Bedeutung beigemessen als steigenden Kosten oder schwacher Performance. Die einzige Enttäuschung, die es noch wahrscheinlicher macht, dass einer der Befragten den Anbieter wechselt, wäre eine nachteilige Änderung der Geschäftsbedingungen der Produkte.

Anders gesagt, hat ESG das Potenzial, zu einem entscheidenden Thema für viele Anleger zu werden. Diese Studie zeigt, dass Intermediäre, die zu ESG praktische Unterstützung und Beratung bieten können, einen zunehmenden Wettbewerbsvorteil haben werden. Vermögensverwalter, die eine grössere ESG-Auswahl anbieten, werden der steigenden Nachfrage gerecht werden können. Und Vermögensverwalter und Finanzberater, die die Ansichten von Anlegern nicht berücksichtigen, riskieren es, Kunden zu verlieren.

Grafik 14: ESG-Versäumnisse könnten zu Abwanderung führen

Gründe, Spar- oder Anlageprodukte zu wechseln



Fazit

Die Aussage dieser Studie ist klar: Obwohl eine wachsende Zahl von Sparer und Anlegern gerne einen wertebasierten Ansatz in Bezug auf Finanzentscheidungen verfolgen würde, werden viele aufgrund mangelnder Unterstützung und Beratung daran gehindert. ESG-Themen beeinflussen ihre Verhaltensweisen bereits auf grundlegende Art und Weise – von der Wahl des Autos bis hin zu Lebensmitteln –, aber die Menschen benötigen mehr Hilfe, um diesen Ansatz auf Sparen und Anlegen auszudehnen.

Der Trend hin zu ESG-Investitionen wird sich beschleunigen. Mit zunehmend wichtigen Themen wie dem Klimawandel und sich verändernden regulatorischen Rahmenbedingungen, die das Bewusstsein für ESG-Ansätze stärken, werden Sparer und Anleger mehr von Intermediären und Produktanbietern fordern. Diejenigen, die auf diese Bedürfnisse nicht eingehen können, werden gegenüber ihren besser aufgestellten Mitbewerbern das Nachsehen haben.

Vontobel wird mit Überzeugung dabei sein. Wir bilden Partnerschaften mit internen und externen Experten und entwickeln ESG-Produktpaletten.

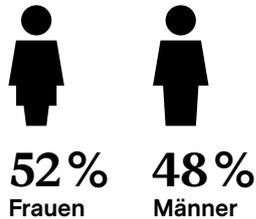
Wir wissen, dass es keinen einzelnen richtigen ESG-Ansatz gibt. Jeder Sparer und jeder Anleger hat eigene Überzeugungen und Werte – und natürlich stark individuelle und persönliche finanzielle Ziele. Es wird von wesentlicher Bedeutung sein, mit allen Anlegern zusammenzuarbeiten, um deren Bedürfnisse zu verstehen, sowohl mit wohlhabenderen Anlegern, die heute schon Allokationen ihrer Vermögen haben, als auch mit den ESG-interessierten Anlegern von morgen.

Kurz gesagt, es ist an der Zeit, das Gespräch zu beginnen. Die persönliche Note wird von wesentlicher Bedeutung sein. Jene Intermediäre, die massgeschneiderte ESG-Pläne erstellen und damit den finanziellen und ethischen Zielen ihrer Kunden entsprechen, werden in der Lage sein, in dieser neuen Welt des Engagements Erfolg zu haben.

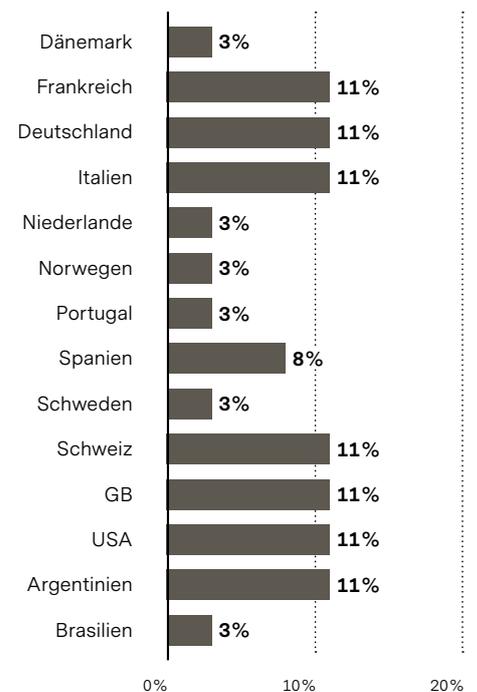
Über die Studie

Diese Studie basiert auf einer Online-Umfrage unter 4'643 Konsumenten in 14 Ländern und auf einer Reihe qualitativer Interviews mit wichtigen Meinungsbildnern. Sowohl die quantitative als auch die qualitative Studie wurde zwischen März und April 2019 von Longitude durchgeführt, einem Unternehmen der Financial Times. In den nachfolgenden Grafiken finden Sie Details zu der im Rahmen der Umfrage interviewten Personen.

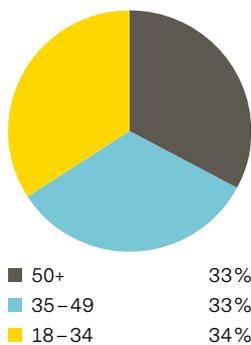
Geschlecht



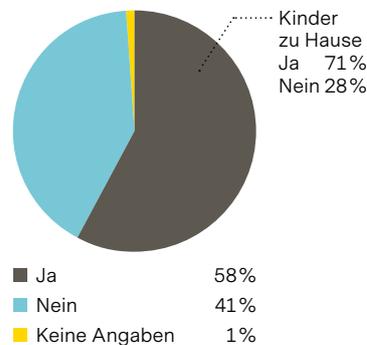
Land



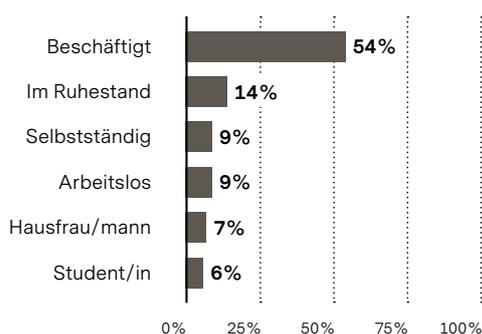
Alter



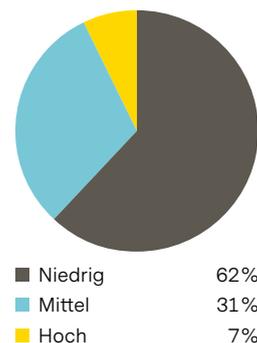
Eltern / Kinder



Beruf



Einkünfte



\$ 63'386
durchschnittlich
verfügbares
Vermögen

Impressum

Herausgeber

Bank Vontobel AG, Wealth Management
Gotthardstrasse 43
8022 Zürich, Schweiz

Redaktion

Vontobel
Longitude Research Ltd

Deutsche Version

24translate

Konzept

MetaDesign AG

Gestaltung & Realisation

Vontobel
Unikat Kommunikationsagentur AG

Druck

Fröhlich Info AG

Bilder

gettyimages

Sprachen

Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch,
Spanisch

Rechtliche Hinweise

Diese Publikation dient ausschliesslich zu Informationszwecken. Sie stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung seitens oder im Auftrag von Vontobel zur Beanspruchung einer Dienstleistung, zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder ähnlichen Finanzinstrumenten oder zur Teilnahme an einer spezifischen Handelsstrategie in irgendeinem Rechtsraum dar. Die Erbringung der in dieser Publikation beschriebenen Dienstleistungen richtet sich nach dem mit dem Leistungsempfänger abgeschlossenen Vertrag. Inhalt, Umfang und Preise der Dienstleistungen und Produkte können je nach Land unterschiedlich ausgestaltet sein und jederzeit ohne Ankündigung geändert werden. Einige Dienstleistungen und Produkte werden nicht weltweit und nicht durch alle Gesellschaften von Vontobel angeboten und können zudem in bestimmten Ländern rechtlichen Einschränkungen unterworfen sein. Einzelheiten dazu, wie wir mit Ihren Daten umgehen, finden Sie in unserer aktuellen Datenschutzrichtlinie (vontobel.com/privacy-policy/) sowie auf unserer Website zum Datenschutz (vontobel.com/gdpr). Sofern Sie gerne eine physische Version der Privacy Policy von uns erhalten möchten, wenden Sie sich bitte an folgende E-Mail-Adresse: wealthmanagement@vontobel.com.

Bank Vontobel AG
Gotthardstrasse 43
8022 Zürich
Schweiz

Vontobel Swiss Wealth Advisors AG
Gotthardstrasse 43
8022 Zürich
Schweiz

Bank Vontobel Europe AG
Alter Hof 5
80331 München
Deutschland

Vontobel Wealth Management (Hong Kong) Ltd.
1901 Gloucester Tower, The Landmark
15 Queen's Road Central
Hong Kong
China

vontobel.com

