

# «Leider hat der Schweizer Finanzplatz eine grosse Chance verpasst»

Peter Fanconi will die Welt klimafreundlicher und sozial gerechter machen. Der Verwaltungsratspräsident eines der weltgrössten Impact-Investoren fordert im Gespräch mit Alexandra Stühff eine schärfere Regulierung nachhaltiger Anlagen und weniger schönen Schein



Peter Fanconi steht an der Spitze des Impact-Investors Blue Orchard. PD

Herr Fanconi, egal, ob produzierende Unternehmen, Banken oder Vermögensverwalter – alle schreiben es sich auf ihre Fahnen, nachhaltig zu handeln. Also ist doch alles in bester Ordnung!

Gar nichts ist in Ordnung, und das wissen alle: Die Klimaerwärmung steigt weiter, wir bewegen uns auf vier Grad zu. Die Ungleichheit ist ein grosses Problem, und sie nimmt laut neusten Zahlen der Weltbank weiter zu. Um das Konzept der Nachhaltigkeit im Allgemeinen und von Impact-Investing im Speziellen zu verstehen und auch wirkungsvoll umzusetzen, habe ich und haben wir als Firma 20 Jahre investiert. Es ist ein Prozess. Wer etwas anderes behauptet, hat wenig Ahnung.

Investoren glauben den Versprechen der Fondsanbieter, dass diese die Gelder anlegen im Sinne der Umwelt (Environment), sozialer Aspekte (Social) sowie einer guten Unternehmensführung (Governance). Viele ESG-Produkte sind aber nur schöner Schein, gelten darum als Greenwashing. Das Konzept verliert seine Glaubwürdigkeit.

Derzeit werden Nachhaltigkeit und ESG in der Geldanlage inflationär verwendet und dadurch verwässert. Es gibt ein Vakuum, das von vielen Anbietern ausgenutzt wird, weil die Nachfrage derart gross ist. Deshalb ist das jetzt ein guter Zeitpunkt, um regulierend einzugreifen.

Die Schweizerische Bankiervereinigung und der Verband der Asset-Management-Industrie haben sich kürzlich selbst strengere Regeln auferlegt. Genügt das?

Das ist ein wichtiger Schritt, aber nicht ausreichend. Es ist an der Zeit, dass die Politik und die Aufsichtsbehörden sich global auf ein gemeinsames Grundverständnis einigen, was nachhaltig ist und was Greenwashing. Wir brauchen eine Regulierung, um die Reputation von nachhaltigen Anlagen zu stärken und inflationäre Aktivitäten einzudämmen. Es gibt nordische Länder, die diesbezüglich einiges weiter sind. Deshalb ist es für unseren Finanzplatz Zeit, nachzuziehen.

Ein globaler Standard für Nachhaltigkeits-Berichterstattung könnte dabei helfen, analog zu den Bilanzierungsstandards US-GAAP oder IFRS. Wie realistisch ist es, dass dieser bis Ende des Jahres vorliegt?

Es ist realistisch, dass dieser Standard bald kommt. Einige unserer Mitarbeiter sind in verschiedenen Arbeitsgruppen involviert. Viel entscheidender ist aber die Frage, wie schnell er zur Pflicht wird. Bis 2030 zuzuwarten, wäre fatal. Deshalb müssen wir möglichst viel Druck ausüben, damit der Standard schnell global umgesetzt wird. Verschiedene grosse Investoren und Banken machen sich jedenfalls jetzt schon Gedanken, wie diese Vorgaben umzusetzen sind. Das wird einiges ändern.

Beraten Sie auch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht, die Finma?

Zu wenig, obwohl es naheliegend wäre. Wir sind im Austausch mit staatlichen Organisationen auf der ganzen Welt und stehen für Hilfestellung und Erfahrungsaustausch gerne zur Verfügung.

Immerhin schaut die Schweizer Aufsicht inzwischen genauer hin.

Die Finma beginnt zu überprüfen, ob der Kunde auch das erhält, was ihm versprochen wird. Das finde ich sinnvoll. Aber es bedarf zusätzlich eines Regulativs für die Asset-Management-Industrie, gewisse Grundanforderungen zu erfüllen. Es gibt eine Vielzahl von Labels, die Qualität suggerieren. Anleger sollten im Hinterkopf haben, dass dies eine Dienstleistung ist, die im Prinzip jeder erwerben kann. Mit Labels allein darf sich kein Anbieter freikaufen.

Der Schweizer Finanzplatz sieht sich im Bereich Nachhaltigkeit als Vorreiter? Zu Recht?

Der Finanzplatz Schweiz und insbesondere Genf als Sitz der Uno spielten vor rund 20 Jahren im internationalen Vergleich vorne mit, weil vor allem philanthropisches Geld sehr früh in diesen Sektor geflossen ist und einigen Anbietern, darunter auch uns, das nötige Startkapital verschafft hat. Aber danach hat der Schweizer Finanzplatz die Führungsrolle sukzessive aus den Händen gegeben.

Was ist passiert?

Viele Schweizer Banken und Vermögensverwalter haben in der Nachhaltigkeit kein Geschäftsmodell gesehen. Ich bin jetzt seit 15 Jahren daran, nicht nur bei Investoren, sondern auch bei der Politik im In- und Ausland den Sinn nachhaltigen Investierens zu verankern. Ich kann eine gewisse Frustration nicht verbergen: Die Schweiz und ihre Banken und Vermögensverwalter hätten sich viel früher global positionieren können. Leider hat der Schweizer Finanzplatz hier eine grosse Chance verpasst.

Blue Orchard ist einer der grössten Anbieter für Impact-Investments, zu denen Mikrofinanzkredite in Entwicklungsländern gehören. Sie haben den Schweizer Spezialisten 2019 an die britische Schroders verkauft. Hat sich keine Schweizer Bank für das Geschäft interessiert?

Es gab viele interessierte Banken und Asset-Manager. Aber einzig Schroders konnte uns glaubhaft machen, dass es ihnen nicht darum gehe, eine Firma aufgrund ihrer Profite zu übernehmen. Vielmehr strebten sie eine echte Partnerschaft an. Mit unserer Erfahrung und Reputation sollten wir ihrem Geschäft zu mehr Impact verhelfen. Diese Absicht war für uns entscheidend. Unsere Ambition war immer, möglichst grosse Wirkung zu erzielen. Es ist weitaus sinnvoller, mit Schroders zusammenzuarbeiten, die 800 Milliarden Franken Kundengelder verwalten, als selbst in Vertrieb und Marketing zu investieren.

Wie stark werden Ihre Ziele als Teil eines Konzerns nun verwässert?

Wir können unsere Selbständigkeit bewahren. Für Schroders ist klar, dass eine Integration für eine Firma wie die unsere keinen Sinn ergibt. Unsere Werte würden verlorengehen, die Erfahrung und das Wissen verwässert, und wir hätten Mühe, die weltweit besten Talente zu bekommen. Wir profitieren davon, dass sich die Schroders-Führung im Verwaltungsrat engagiert, sowie von verschiedenen Serviceleistungen. Wir entscheiden aber nach wie vor autonom über all unsere Investments und die Mitarbeiter, die wir einstellen.

Wer sind Ihre Investoren?

Zum einen Entwicklungsbanken, staatliche Institutionen wie zum Beispiel die deutsche Kreditanstalt für Wiederaufbau oder die Weltbank. Der weitaus grössere Teil sind Banken und deren Kunden, Versicherungen und Stiftungen. Diese Aufteilung hat sich bewährt, weil gewisse staatliche Investoren anfänglich auch bereit sind, einen Teil der Risiken zu übernehmen.

Anfänglich. Und danach?

Zentral ist, dass der Anteil des privaten Sektors weiterwächst. Nur mit diesem Engagement lässt sich mittelfristig die klaffende Investitionslücke schliessen. Allein bei den SDG (Anm. der Red.: 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung, Sustainable Development Goals) besteht heute ein jährlicher Investitionsbedarf von 4,2 Billionen Dollar. Was uns zuversichtlich stimmt, ist, dass wir praktisch keine Abflüsse erleben. Das ist ein grosser Vorteil für uns, weil wir so langfristig planen können, vor allem aber für die Menschen, die unsere Kredite erhalten und sich so ihre wirtschaftliche Unabhängigkeit aufbauen. Voraussetzung für geringe Abflüsse sind eine transparente und messbare Impact-Beweisführung wie auch eine solide wirtschaftliche Rendite.

Sie verantworten als Präsident noch die Privatbank EFG und die Graubündner Kantonalbank. Sammeln Sie Verwaltungsratsmandate?

Als Verwaltungsratspräsident gelingt es mir, Impulse zu setzen. In wenigen Jahren schon werden alle Anlageklassen nach ESG- und Impact-Kriterien bemessen. Banken, die diesen Weg nicht beschreiten, werden langfristig nicht bestehen. Mein Mandat bei der Privatbank EFG gebe ich allerdings Ende Oktober nach einem erfolgreichen Turnaround ab.

Eine neue Studie der beiden Hochschulen St. Gallen und Zürich zeigte kürzlich, dass Privatanleger wie Profis bevorzugt in ESG investieren. Die Wirkung interessiert sie jedoch kaum. Es geht ihnen vor allem ums gute Gefühl.

Diese Erfahrung teile ich ganz und gar nicht. Das Resultat der Studie ist aber schon frustrierend. Es würde Greenwashing Tür und Tor öffnen. Der Wettbewerb würde demnach nicht über den zu erzielenden Impact stattfinden, sondern darüber, wer den bunteren Prospekt hat. Deswegen ist auch eine Regulierung des Sektors unumgänglich, damit Kunden die Versprechen der Anbieter besser verstehen und vergleichen können.

Viele Anbieter werben damit, dass sie die Prinzipien für verantwortliches Investieren der Uno (UN Principles for Responsible Investment, UN PRI) unterzeichnet hätten.

Die UN PRI gehören zu den ältesten und am weitesten verbreiteten Prinzipien. Jeder kann die Anforderungen herunterladen, unterschreiben und das Logo auf seine Webpage nehmen. Erst im Nachgang müssen Anbieter beweisen, dass sie sich auch an diese Prinzipien halten, wobei die Überwachung wiederum sehr schwierig ist. Aussagekräftiger sind zum Beispiel die von der Weltbanktochter IFC im Jahr 2019 ins Leben gerufenen Prinzipien für Impact-Management.

Impact ist immer noch eine Nische, aber mit hohen Zuwachsraten. Wie viel neue Anlagegelder verträgt der Bereich, ohne dass man Gefahr läuft, die Wirkung zu verwässern?

Impact-Investing ist aus meiner Optik die Königsklasse der Vermögensverwaltung. ESG bedeutet ja letztlich nur: Das machen wir nicht, oder das machen wir zusätzlich. Bei Impact geht es um Sinn und Wirkung des Investments. Es geht darum, Einfluss zu nehmen und diesen zu messen, statt nur passiv Branchen oder einzelne Firmen auszuschliessen. Da gibt es liquide und illiquide Anlageklassen. Im Bereich Private Equity oder Infrastruktur sind die Möglichkeiten zu investieren fast unbegrenzt.

In privat gehaltene Firmen zu investieren, ist riskant.

Ich bin überzeugt, dass Private Equity in Entwicklungsländern um einiges sinnvoller, aber auch wirtschaftlich attraktiver ist als in entwickelten Ländern, wenn man die richtigen Investments findet und diese auch operativ verbessern und überwachen kann. 100 Millionen Franken beispielsweise in Indien zu investieren, ist komplex, gleichzeitig bedeutsam und attraktiv. Es gibt einige professionelle Anbieter, und es gibt andere, die schnell investieren, weil es einfach ist, Geld zu akquirieren. In fünf oder zehn Jahren wird sich zeigen, ob dies wirklich nachhaltige Investitionen waren.

Es liegen schwierige wirtschaftliche Zeiten vor uns. Wie sehr steht Investoren noch der Sinn nach ESG und nach Impact-Investments, wenn die Welt in einer Rezession steckt?

Der Fokus wird sich verschieben, das haben wir während Corona bezogen auf den Klimawandel gesehen. Wenn weniger zu verteilen ist, werden auch die Zuflüsse in ESG und Impact kleiner werden. Entwickelte Länder werden weniger wachsen, und darunter werden die Entwicklungsländer leiden. Wir müssen heute davon ausgehen, dass uns die Pandemie bei der Armutsbekämpfung um rund 15 Jahre zurückgeworfen hat. Bereits leben wieder über 825 Millionen Menschen in Armut und leiden Hunger. Trotzdem bleibe ich optimistisch. Das Bewusstsein ist gestiegen, dass die wachsende Ungleichheit nicht nur mit Fiskalpolitik, sondern auch mit klugen Investments wie dem Impact-Investing bekämpft werden kann.