

# SPHERE

THE SWISS FINANCIAL ARENA



INTERVIEW CHAIRMAN

## RETO RINGGER

GRÜNDER UND CEO  
GLOBALANCE BANK

„Die Finanzmärkte  
TRAGEN eine  
Mitverantwortung  
für die Lösung der  
Klimakrise“



**DAVID GARCIA**  
FUNDAMENTA GROUP

„Wir bieten Vermögens-  
verwaltern originelle  
Kooperationsmodelle an“



**CHARLES BORDES**  
ATONRÄ PARTNERS

„Künstliche Intelligenz erlebt  
gerade ihren iPhone-Moment“



**F. SCHNYDRIG MOSER**  
ZÜRCHER KANTONALBANK

„Im Private Banking sind wir  
als ZKB auch nicht an die  
Kantons Grenzen gebunden“



**SÉBASTIEN CAPT**  
PRIME PARTNERS

„Unsere Führungsstruktur hat  
den Kurs von Prime Partners  
verändert“



**MIKE BÄR**  
MBAER MERCHANT BANK

„Der Finanzplatz Schweiz  
bleibt einer der besten  
der Welt“





Andreas Schaffner

Juerg Kaufmann



# „DIE FINANZMÄRKTE TRAGEN EINE MITVERANTWORTUNG FÜR DIE LÖSUNG DER KLIMAKRISE“

Er gilt als einer der Pioniere, wenn es um nachhaltiges Anlegen in der Schweiz geht. Früh hat er erkannt, wieso die Finanzindustrie diesen Weg gehen muss und sich damit auch gute Renditen erzielen lassen. Während institutionelle Anleger diesem Ruf folgten, sind Privatanleger nur mit echten Innovationen zu überzeugen, merkt Reto Ringger an.

## RETO RINGGER

GRÜNDER UND CEO

GLOBALANCE BANK



*Reto Ringger gründete 2011 Globalance Bank, welcher er bis heute als CEO vorsteht. Vor Globalance Bank hatte Reto Ringger 1995 die SAM Group gegründet, welche er im Jahr 2008 erfolgreich an die Robeco-Gruppe verkaufte. In Zusammenarbeit mit Dow Jones lancierte SAM unter Ringger's Leitung den Dow Jones Sustainability Index. Für seine unternehmerischen Erfolge hat Reto Ringger zahlreiche Auszeichnungen erhalten. Reto Ringger absolvierte ein Lizenziat der Wirtschaftswissenschaften (lic.oec.publ.) an der Universität Zürich. Er ist Mitglied des Executive Committee des Club of Rome und war von 2012 bis 2016 Präsident des Stiftungsrats von WWF Schweiz.*

...



**D**ie Schweizer Bankenwelt ist in Bewegung, Credit Suisse und UBS werden zu einer noch grösseren Bank, was heisst das aus Sicht von Globalance?

■ **Reto Ringger:** Was das bedeutet, sieht man an den massiven Geldabflüssen bei der Credit Suisse und im Inland wohl in Zukunft teilweise auch bei der UBS. Viele Kunden sind bei beiden Banken und wollen keine Klumpenrisiken. Das ist eine grosse Chance für die anderen Anbieter und auch für uns. Insbesondere für die nachhaltig affinen Kunden dieser Banken sind wir eine interessante Alternative.

**Haben Sie auf der Kundenseite davon profitieren können?**

■ Ja, davon konnten auch wir profitieren. Wenn auch nicht im gleichen Umfang wie grössere Institute wie die Kantonalbanken, Raiffeisen oder Postfinance, die ja ganz massiv von dieser Situation profitiert haben. Es bleibt abzuwarten, ob diese Krise bei den Bankkunden etwas ausgelöst hat und nun die Wechselbereitschaft generell zunimmt.

**Wie stehen Sie zur Finanzplatzstrategie des Bundes aus der Sicht der Nachhaltigkeit generell?**

■ Wenn wir uns international differenzieren und eine hohe Fachkompetenz, Glaubwürdigkeit und Innovationsstärke aufbauen wollen, dann müssen wir uns beeilen. Andere Länder wie die Niederlande, Frankreich oder einige nordische Länder sind uns voraus. Hier müssen wir Druck machen, damit wir den Anschluss nicht verpassen.



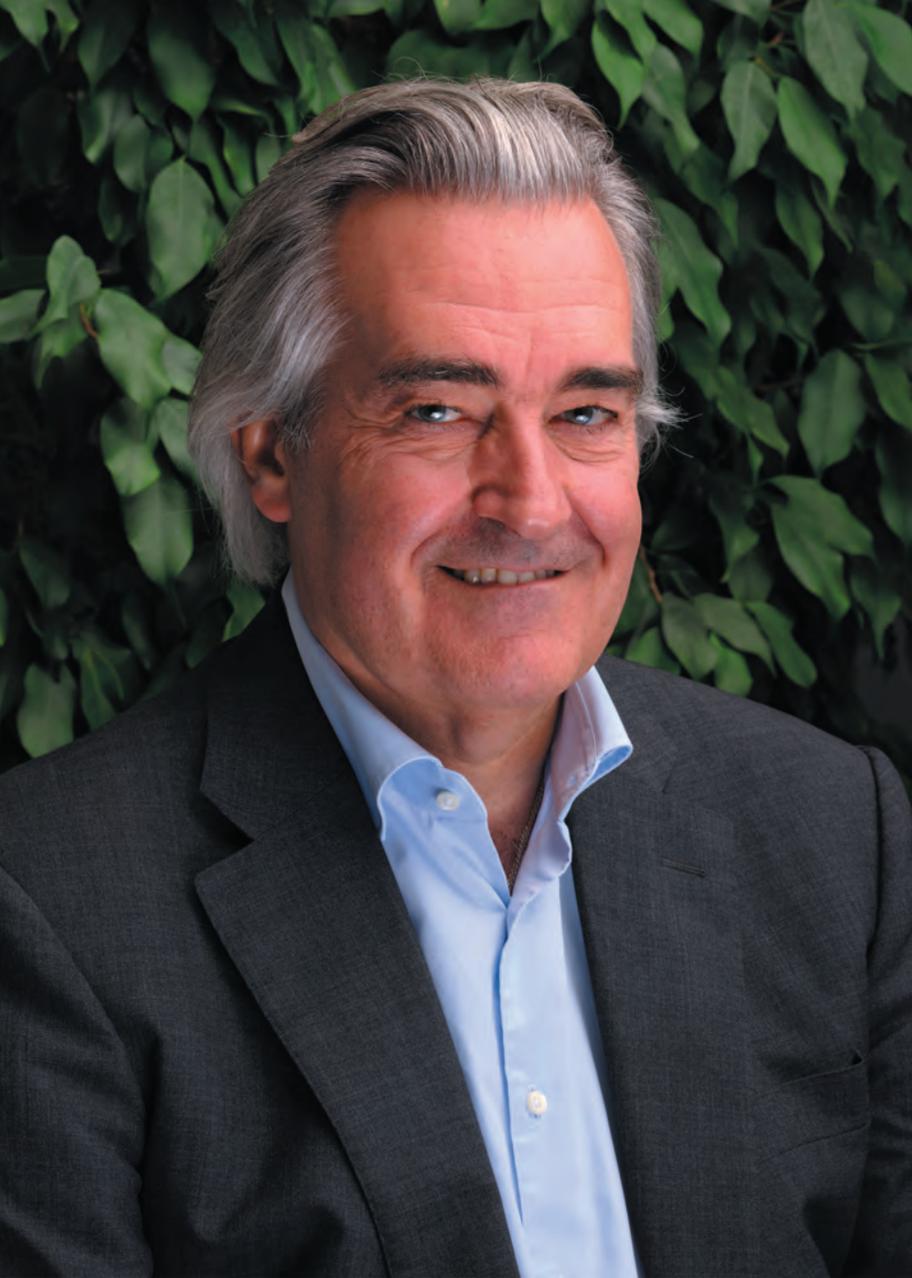
„Wenn wir uns international differenzieren und eine hohe Fachkompetenz, Glaubwürdigkeit und Innovationsstärke aufbauen wollen, dann müssen wir uns beeilen.“

**Die Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) der EU wird in der Asset-Management-Branche heftig kritisiert. Insbesondere die Tatsache, dass der Artikel 9 sehr streng ist, führt zu einer regelrechten Abwanderungsbewegung auch von Schweizer Fondshäusern. Was ist Ihre Meinung dazu?**

■ Der sehr strenge Ansatz hat mittlerweile dazu geführt, dass nur sehr wenige Fonds Artikel 9 gemäss SFDR entsprechen. Ich denke der Regulator hat hier etwas überzogen, zumal man ja keine Erfahrung hatte, wie diese Kriterien umsetzbar sind und wie die Praxis damit umgeht. Wir sind hier alle in einer Lernphase.

**Braucht es eine gesetzliche Verankerung von Transparenz-Regeln im Bereich nachhaltiges Anlegen in der Schweiz?**

■ Eigentlich sollte es höhere Transparenz in unserer Branche schon lange geben. Bei der Transparenz ist die Finanzindustrie ein Nachzügler. Transparenz bezüglich der Anlagen ist aber nur der erste Schritt, in einem zweiten Schritt sollte es gewisse Standards geben, an denen sich die Anleger orientieren können. Denken Sie beispielsweise an all die Elektrogeräte mit der Energieetikette. Für die Konsumenten ist das sehr hilfreich und gibt Orientierung. Auch im Food-Bereich erhält der Konsument immer mehr verständliche Information zur Nachhaltigkeit und Gesundheit der Produkte.



**Spezialisten befürchten, dass ohne verbindliche staatliche Regelungen, das Problem des Greenwashings nicht bekämpft werden kann.**

**Wie sehen Sie das?**

■ Es braucht klare Regeln und eine Kontrolle, ob diese Regeln eingehalten werden. Die Regeln sind z.B. in der EU mit der Taxonomie nun gegeben, was noch fehlt ist eine breite Kontrolle. Dabei zeigt sich nämlich, dass diese Regeln teilweise bei der Kontrolle grosse Interpretationsspielräume zulassen was teilweise dazu führt, dass ein Kontrolleur etwas durchgehen lässt und der andere den gleichen Tatbestand anders interpretiert.

**Mit den Swiss Climate Scores hat der Bundesrat 2022 im Bereich der Klimaverträglichkeit von Finanzanlagen eine Regelung geschaffen. Globalance hat als erstes Finanzinstitut dieses «Kühlschrank-Etikett» publiziert. Was waren die Überlegungen dahinter?**

■ Wir sind überzeugt, dass Transparenz wichtig ist, dass der Finanzmarkt eine Mitverantwortung für die Lösung der Klimakrise hat, und deshalb unterstützen wir solche Initiativen. Damit setzen wir wichtige Zeichen, gerade wenn wir uns als Finanzplatz Schweiz in diesem Bereich positionieren wollen und eine Leader-Rolle anstreben.



799,5 Milliarden CHF: So hoch war das Volumen der nachhaltigen Fonds in der Schweiz 2021 gemäss SSF. Es macht rund 53% des gesamten Schweizer Fondsmarktes aus.

73% des Gesamtvolumens wird in sogenannte Ausschluss-Strategien investiert. Zuvor dominierte die ESG-Integrations-Strategie.

40% der Investoren geben an, dass ihre Hauptmotivation, in ESG-Strategien zu investieren finanzieller Natur sind. Erst in zweiter Linie (32%) geht es darum, einen Beitrag zu positiven Veränderungen zu leisten.

Als Pionier und Leader in diesem Bereich messen wir diese Kennzahlen schon seit längerer Zeit und wenden diese auch bei der Portfoliokonstruktion an. Deshalb war es für uns kein ausserordentlich hoher Aufwand, diese Zahlen gemäss den Vorgaben aufzubereiten und über alle von uns verwalteten Kundenvermögen zu legen.

**Sie haben im Bereich Daten Pionierarbeit geleistet mit der Entwicklung des Dow Jones Sustainability Indexes. Wie sehen Sie diese Entwicklung heute im Licht der aktuellen Herausforderungen auch bezüglich Datenqualität?**

■ Den DJSI haben wir 1997 lanciert, das heisst vor über einem Vierteljahrhundert. Das war noch Version 1.0 und ein guter, sinnvoller erster Schritt. Ich würde aber nicht sagen, dass wir heute bei 6.0 oder 7.0 stehen, sondern wohl erst bei 3.0. Die Erhebungsmethoden der Daten sind teilweise noch ähnlich wie damals. Ich denke aber, dass durch den vermehrten Einsatz von künstlicher Intelligenz und digitalen Erhebungsmethoden die Datenqualität und Verfügbarkeit rasch besser wird. Hier stehen wir wohl vor einer rasanten Entwicklung. ...

---

## INTERVIEW CHAIRMAN

---



... **Nachhaltiges Anlegen ist heute im institutionellen Bereich Mainstream geworden. Bei Privatkunden sind viele jedoch noch zögerlich. Wie beurteilen Sie den Trend?**

■ Das ist richtig. Die grossen Volumina werden im institutionellen Markt umgesetzt. Das Private Banking hinkt noch hinterher. Das hat aus meiner Sicht sowohl mit der Kunden- als auch der Anbieterseite zu tun. Die institutionellen Anleger – insbesondere im Ausland – haben nachhaltige Anlagekriterien in ihren Anlage-Reglementen und Ausschreibungen schon breit integriert. Das hat die Anbieter dort unter Druck gesetzt und sie mussten Lösungen und Anlageprodukte entwickeln. Dadurch hat sich der Markt professionalisiert. Diese Dynamik hat das Private Banking noch nicht erreicht. Viele Anbieter können sich den nachhaltigen Anlagen noch entziehen: Wie lange noch, ist eine andere Frage.

**Wird sich im dieses Jahr etwas ändern, wenn Banken verpflichtet werden, ihre Beratungsgespräche und Empfehlungen stärker zu protokollieren?**

■ Das wird etwas Bewegung in die Sache bringen. Wenn ich als Anbieter das aber umsetze, bin ich erst compliant mit den Vorgaben und habe noch keine innovativen Lösungen für den Kunden entwickelt. Viele Anbieter sind denn auch zufrieden, wenn



sie compliant sind und nicht darüber hinausgehen müssen. Die Anbieter müssen sich entscheiden: «Lead, follow or comply».

**Was unternehmen Sie bei Globalance hier?**

■ Wir glauben an den Investment Case von zukunftsorientierten Anlagen, wir glauben an diesem langanhaltenden Megatrend

und daran, dass innovative Unternehmen in diesem Bereich interessante Anlageperspektiven bieten. Aus diesem Grund verfolgen wir eine Leadership-Strategie und investieren in neue Technologien, in Transparenz und in Kommunikation.

**Wie sieht es auch im Kontakt mit unabhängigen Vermögensverwaltern aus?**

**Wie sieht die Strategie von Globalance hier aus?**

■ Auch die unabhängigen Vermögensverwalter haben Kunden, die sich für solche Anlagen interessieren. Über 85% der Millenials wollen nachhaltig investie-

---

„Über 85% der Millenials wollen nachhaltig investieren und in den nächsten zwanzig Jahren werden hunderte von Milliarden Vermögen an diese Generation vererbt.“



„Ich stehe dem Begriff der Wirkung im Zusammenhang mit Finanzanlagen etwas kritisch gegenüber. Es besteht beim Begriff Wirkung oder Impact die Gefahr, dass dem Kunden zu viel versprochen wird.“

ren und in den nächsten zwanzig Jahren werden hunderte von Milliarden Vermögen an diese Generation vererbt. Das ist ein sehr interessanter Markt, auch für die unabhängigen Vermögensverwalter. Allerdings können diese im Gegensatz zu den Grossbanken nicht annähernd so viel in diesem Bereich investieren, weshalb wohl viele kosteneffiziente Drittlösungen einsetzen werden. Das betrifft das Research, die Datenanalyse, die Portfoliokonstruktion, Anlageprodukte das Reporting und auch digital Angebote für die Kunden. Hier können wir als spezialisierter Anbieter unterstützen und interessante Lösungen bieten.

**Im Vergleich zur «Gründerzeit», die Sie stark geprägt haben, stellt man heute einen Trend in Richtung «Wirkung» - also «Impact» fest. Wie stehen Sie zu dieser die Entwicklung?**

■ Ich stehe dem Begriff der Wirkung im Zusammenhang mit Finanzanlagen etwas kritisch gegenüber. Es besteht beim Begriff Wirkung oder Impact die Gefahr, dass dem Kunden zu viel versprochen wird. Jeder Anlageentscheid hat auch eine Auswirkung, aber so ist es aktuell zum Beispiel nicht möglich, die Auswirkungen von Portfolios auf die verschiedenen SDGs zu bewerten. Ich denke,

hier müssen wir als Anbieter ehrlich sein und aufzeigen, was messbar ist und was noch nicht.

**Wie sieht Ihr Ausblick aus für den Bereich nachhaltige Anlagen und kann das starke Wachstum der vergangenen Jahre/Jahrzehnte aufrechterhalten werden?**

■ Im Moment herrscht im Markt ein grosses Durcheinander. Die Regulierung wird weiter stark zunehmen, es werden immer bessere Daten verfügbar, die Anbieter versuchen sich zu differenzieren und für den Anleger ist es in diesem Umfeld sehr schwierig den Überblick zu behalten. Wenn wir die Entwicklung in den USA anschauen, so stellt man zudem fest, dass dort die ersten Fälle vor Gericht verhandelt werden, ob denn nun eine Pensionskasse nachhaltig anlegen sollte oder im Gegenteil: ob das überhaupt zulässig ist. Das sind fundamentale Fragen, die nun debattiert werden. Unabhängig davon wird sich die Klimathematik weiter intensivieren und die Dekarbonisierung der Wirtschaft weiter voranschreiten. Der Trend der letzten Jahre wird sich wohl noch verstärken.