

Bankier des reinen Gewissens

Auf dem Tiefpunkt des Schweizer Bankenplatzes gründete Reto Ringger eine Bank, die sich auf nachhaltige Anlagen für Privatkunden spezialisiert. Das Geschäft läuft prächtig.

Florian Schwab

Besucher der Globalance Bank an der Zürcher Gartenstrasse, wenige Minuten vom Paradeplatz entfernt, merken schnell, dass sie es nicht mit einer traditionellen Bank zu tun haben. Das Ambiente ist spartanisch modern. Ölgemälde und dicke rote Teppiche hat es keine. Zum Kaffee gibt es einen Vitamin-Shot, wie er auch in einer Hipster-Bar gereicht werden könnte. Die *Schoggoläddli* auf dem Tisch sind sortenreiner Herkunft und stammen aus sozial- und umweltverträglicher Produktion. Und in der Ecke steht ein CO₂-Messgerät als Gradmesser für die Luftqualität. Der Hausherr, Reto Ringger, ist als Finanzplatzvertreter ähnlich unkonventionell wie seine Bank. Etliche Jahre lang präsidierte er den WWF Schweiz, und er ist Mitglied im Club of Rome, der seit Jahrzehnten die «Grenzen des Wachstums» beschwört.

Eine Frage zum Aufwärmen: Ist es wirklich ausgemacht, dass die Wirtschaft irgendwann an eine harte Ressourcengrenze stösst? Oder darf man doch auf die menschliche Kreativität zählen, die immer neue Verbesserungsmöglichkeiten erschliessen wird? «So, wie das heutige Wachstum organisiert ist, können wir das nicht unendlich weiterführen.» Die Wirtschaft sei zu ressourcenintensiv. «Wir müssen schnell umdenken in Richtung eines Wachstums in einer Kreislaufwirtschaft.»

Weltreise und Neubeginn

Die Anfänge von Ringgers Karriere verliefen in geordneten Bahnen. Auf die Mittelschule folgte ein Praktikum bei der UBS, obwohl «mein Vater eigentlich wollte, dass ich studiere». Der junge Berufseinsteiger erkundete die verschiedenen Geschäftsbereiche der Grossbank. Unter anderem war er Assistent eines Börsenhändlers. «Damals wurde noch *à la criée* – also auf Zuruf – gehandelt, was ich sehr faszinierend fand.» Anschliessend folgte doch ein betriebswirtschaftliches Studium an der Uni Zürich, begleitet von Tätigkeiten für Swiss Re und die UBS. Nach dem Studium wurde Ringger Investmentbanker bei Sarasin und später Assistent des CEO der Bank Vontobel, damals Oskar Holenweger. Dieser scharte junge, talentierte Banker für jeweils zwei

Jahre um sich – für diese in der Regel ein Sprungbrett für Höheres.

«Nach Ablauf der zwei Jahre wollte ich mich selbständig machen», erinnert sich Ringger. Er war weltweit einer der ersten Finanzspezialisten, die das nachhaltige Anlegen entdeckten. 1995 gründete er die SAM Group, deren Buchstabenkürzel für «Sustainable Asset Management» respektive nachhaltige Vermögensverwaltung steht. Die Schweizer Firma war damals ein Pionier im heute äusserst populär gewordenen Messen von Nachhaltigkeitsindikatoren börsenkotierter Firmen.

Ringgers SAM schickte seitenlange Fragebögen an die Firmen: «ABB, Henkel, McDonald's und so weiter.» Gestützt auf die Erkenntnisse daraus, beriet SAM zunächst institutionelle Anleger wie etwa Pensionskassen darin, welche Titel aus Nachhaltigkeitsüberlegungen ins Port-

«Swiss Re hat sich damals bereit erklärt, als Seed Investor zehn Millionen zu investieren.»

folio gehörten. Mit dem gesammelten Wissen wurde bald ein eigener Aktienfonds aufgelegt. «Swiss Re hat sich damals bereit erklärt, als Seed Investor zehn Millionen Franken zu investieren.» Der prominente Name des Erstinvestors weckte Interesse und öffnete Türen. Im Jahr 1997 war der erste Fonds mit gegen neunzig Millionen Franken lanciert.

Das sei ein grosser Erfolg gewesen, «denn damals waren wir praktisch die Einzigen, die die Auffassung vertraten, dass nachhaltige Unternehmen besonders gut rentierten». Die meisten Vermögensverwalter hätten Bemühungen um Nachhaltigkeit vor allem als Kostentreiber aufgefasst. «Wir bewegten uns im diametralen Widerspruch zur Marktmeinung.»

Zwei Jahre später gelang es SAM, in Zusammenarbeit mit dem New Yorker Aktienindexanbieter Dow Jones, der unter anderem den Dow Jones Industrial Average Index herausgibt, den weltweit bedeutendsten Aktienindex für nachhaltige Firmen auf den Markt zu bringen. «Das

hat uns in der Kommunikation sehr geholfen», sagt Ringger. Für SAM wurde die Zusammenarbeit zum internationalen Sprungbrett.

Im Jahr 2006 kaufte der niederländische Vermögensverwalter Robeco einen Mehrheitsanteil an dem Schweizer Unternehmen, das damals etwa acht Milliarden Franken verwaltete, unter anderem in themenspezifischen Fonds wie beispielsweise dem weltweit ersten Wasser- und dem ersten Klimafonds. Und Robeco war nicht der erste Interessent: Ein paar Jahre zuvor hatte Al Gore nach der verlorenen Präsidentschaftswahl seine Fühler ausgestreckt, um sich bei SAM einzukaufen und mit den Schweizern zusammen den amerikanischen Markt aufzurollen. «Er war mehrmals hier für Gespräche.» Man sei «nahe dran» gewesen, aber am Ende habe Al Gore dann mit einem Goldman-Sachs-Banker etwas Eigenes gemacht. Drei Jahre nach dem ersten Deal verkauften die verbliebenen Minderheitsaktionäre, darunter Reto Ringger, ihre restlichen Anteile ebenfalls an die Niederländer.

Damals 46 Jahre alt, begab sich Ringger für vier Monate auf eine Weltreise. Zurück in der Schweiz, wollte er etwas Neues anfangen. «Ich bin ein Unternehmer. Einfach mein Geld zu verwalten, das liegt mir nicht.» Gemeinsam mit früheren SAM-Geschäftspartnern entschloss er sich, eine Bank für Privatkunden zu gründen. «Oftmals ist es so, dass das Geschäft mit institutionellen Kunden, wie wir es erfolgreich mit SAM aufgebaut haben, ein Vorläufer von Entwicklungen im Privatkundengeschäft ist.» Bei SAM habe sich gezeigt, dass das Thema immer aktueller geworden sei. Die Gründungsprozedur der Bank mit Bewilligung der Finanzaufsicht (Finma) nahm etwa achtzehn Monate in Anspruch. Im Jahr 2011, als die Schockwellen aus der Finanzkrise erst im Abklingen begriffen waren und sich bereits die epochale Auseinandersetzung um das Schweizer Bankgeheimnis abzeichnete, war Reto Ringger frischgebackener Bankier. «Wir waren überzeugt, dass auch der Privatkunde zunehmend nachhaltig investieren würde.»

Doch der weitere Aufstieg gestaltete sich steiniger als gedacht. «Wir kamen ja nicht aus der Privatbankenszene und konnten dement-



Am schnellsten wachsende Privatbank: Globalance-Gründer Reto Ringger.

sprechend nicht auf grosse Kundennetzwerke zurückgreifen.» Der typische Privatbankenkunde zeichne sich zudem durch eine grosse Treue aus, selbst wenn er unzufrieden sei. Daher habe die Globalance Bank die kritische Grösse, um langfristig profitabel zu sein, erst vor etwa zwei Jahren erreicht. Dafür wächst sie jetzt rasant: In den letzten zwei Jahren nahmen die Kundengelder von 600 Millionen Franken auf rund zwei Milliarden Franken zu. «Das bedeutet zweimal hintereinander ein Wachstum von 50 Prozent.» Die KPMG führt Ringgers Globalance als die am schnellsten wachsende Privatbank der Schweiz.

Trotzdem: Hat man mit zwei Milliarden bereits die kritische Grösse erreicht? Ja, sagt Reto Ringger. Sein Finanzinstitut habe alles, was nicht zur Schlüsselkompetenz gehöre,

Der Anlagepionier beobachtet die Entwicklung teilweise mit gemischten Gefühlen.

ausgelagert: IT, Backoffice, Börsenhandel. «Zudem gibt es kaum eine Bank, die ein einfacheres Geschäftsmodell hat als wir.» Globalance mache ausschliesslich Vermögensverwaltung. Keine Kredite, keine Hypotheken, keine eigenen strukturierten Produkte.

Worin besteht sie denn, die Schlüsselkompetenz von Globalance? «Wir sind fähig, Wertschriftenportfolios zu bauen, die den nach-

haltigen Kriterien entsprechen.» Das sei nicht einfach, denn bereits der Umgang mit den klassischen Grössen der Rendite, des Risikos und der Liquidität von Wertschriften und Portfolios sei recht komplex. Kämen dann noch Nachhaltigkeitsüberlegungen betreffend Umwelt, Klima und Soziales ins Spiel, sei es nochmals viel anspruchsvoller: «Wir haben unser eigenes Tool zur Messung der Nachhaltigkeit.» Bei Globalance durchdringe der Gedanke der Nachhaltigkeit sämtliche Geschäftsprozesse. «Auch das Portfoliomanagement ist darauf ausgerichtet, nicht nur die Marketingabteilung.»

Gründe für das steigende Interesse

In der Anlagepolitik verfolgt Ringgers Unternehmen einen sehr individuellen Ansatz. Die Bank versuche, die Aktien jener Unternehmen zu identifizieren, die mit zukunftsfähigen Produkten und Technologien unterwegs seien. «Bezogen auf die Automobilindustrie bedeutet dies etwa, dass wir auf Anbieter von Sensor-, Radar- oder Softwaretechnologien setzen und nicht auf klassische Autohersteller.» Damit unterscheidet sich Globalance von den zahlreichen Anbietern, die vor allem mit Ausschlusslisten bestimmter Branchen arbeiten oder die versuchen, in jeder Branche die Aktien der nachhaltigsten Unternehmen zu identifizieren.

Für das steigende Interesse der Anleger macht Ringger drei Gründe aus: erstens «die

Strasse»; es habe sich eine umfangreiche grüne Bewegung aufgebaut. Zweitens die Bestrebungen der Regulatoren, den Banken Vorschriften zu machen über die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien. Und drittens die Tatsache, dass wohl bereits ein Drittel der Anleger sich ernsthafte Gedanken um die Nachhaltigkeit von Finanzanlagen machten. «Bei den unter Vierzigjährigen sind es sogar bedeutend mehr.»

Der Anlagepionier beobachtet die Entwicklung aber auch mit gemischten Gefühlen. «Es ist ein Hype.» Die Aktien gewisser Branchen seien enorm gesucht. «Man muss die Bewertungen sehr genau ansehen.» Verschärft werde das Phänomen durch eine «verzerrende Geldpolitik», aufgrund derer bei den festverzinslichen Anlagen wie etwa Staatsanleihen keine Renditen mehr zu holen seien. Auch die Regulierung laufe Gefahr zu überborden. Die «Riesenvelle der Regulierung, vor allem in der EU», berge die Gefahr, dass zu stark standardisiert werde und sich die Banken weniger mit eigenen, kreativen Ideen profilieren könnten.

Reto Ringger und seine Globalance Bank haben einen guten Lauf. Auch weil es der Unternehmer vor zehn Jahren nochmals wissen wollte. «Mit zunehmendem Alter und steigender Erfahrung läuft man Gefahr, die Naivität zu verlieren, die es für den Erfolg braucht.» Um beispielsweise im Jahr 2009 den Entschluss zu fassen, ausgerechnet eine Bank zu gründen.