

Investment Advisory & Solutions - Insights

ESG in (Beratungs-)Portfolios.

Anlagen gemäss Kriterien mit Bezug zu ökologischen, sozialen und Governance-Themen (ESG) haben in den vergangenen Jahren deutlich mehr Anziehungskraft entwickelt. Drei wichtige Faktoren sind hauptsächlich für diesen Trend verantwortlich: erstens ein regulatorischer Vorstoss, hauptsächlich in der EU, mehr Transparenz für Anleger zu schaffen; zweitens das zunehmende Bewusstsein der breiten Öffentlichkeit für Umweltthemen und gute Governance-Praxis, besonders angeregt durch Entwicklungen vor der Pandemie wie Fridays for Future; und drittens eine höhere Verfügbarkeit von ESG-Anlagelösungen auf dem Markt (z. B. spezielle Ratings, Indizes und Anlageinstrumente). Verschiedene Studien haben zudem gezeigt, dass nachhaltiges Anlegen und die Generierung attraktiver Kapitalrenditen Hand in Hand gehen können. Entsprechend sind Vermögensverwalter gefragt, eine Strategie zur Integration ESG-bezogener Themen in ihr Dienstleistungsangebot zu entwickeln. Die folgenden Leitlinien sollen externen Vermögensverwaltern helfen, sich beim Thema ESG zurechtzufinden und die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse in diesem Bereich abzudecken.

Unterschiedliche Beweggründe für Kunden, ESG-Themen anzusprechen

Die Motivation, Nachhaltigkeitserwägungen ins Portfoliomanagement einzubeziehen, unterscheidet sich von Kunde zu Kunde. Bei Privatkunden kann die Motivation sehr persönlich sein. Beispielsweise könnte die Kundin oder der Kunde sicherstellen wollen, nicht in schädliche Geschäftsbereiche wie Tabakunternehmen zu investieren, oder möchte Unternehmen unterstützen, die sich über ihr Geschäftsmodell mit sozialen und/oder ökologischen Belangen, wie zum Beispiel dem Schutz der Weltmeere, befassen. Möglicherweise möchte die nächste Generation einer wohlhabenden Familie ihre Familienwerte in die Vermögensverwaltung einfließen lassen. Manche sind gegen Tierversuche, andere möchten soziale oder ökologische Anliegen unterstützen, die ihnen wichtig sind. Traditionell ist die effektive und effiziente Verwirklichung der eigenen Mission das Hauptanliegen von gemeinnützigen Stiftungen. Sie berücksichtigen verstärkt ESG-Kriterien bei ihren Anlageentscheidungen, nicht nur als Reaktion auf die steigenden Anforderungen an Transparenz, sondern auch zur Abstimmung ihrer Anlagestrategie mit ihrer Mission und zur Verbesserung des Risiko/Rendite-Profiles ihres Portfolios. Institutionelle Kunden wie Pensionskassen berücksichtigen Nachhaltigkeitskriterien, um fundiertere Anlageentscheidungen treffen und ESG-bezogene Risiken mindern zu können.

Missverständnisse vermeiden

Da verschiedene Endkunden unterschiedliche Beweggründe zur Einbeziehung von ESG-Kriterien in ihre Anlageentscheidungen mitbringen, ergeben sich vielfältige Ansätze zur Berücksichtigung von ESG-Elementen in einem Portfolio. Dies setzt zuallererst voraus, dass der Vermögensverwalter über einen Beratungsprozess verfügt, der die ESG-bezogenen Ziele und Präferenzen des Endkunden erfasst. Das Regelwerk für nachhaltige Anlagen der Credit Suisse bietet Aufschluss, wie Kundenpräferenzen erfasst werden können. Es umfasst drei Kernelemente, die unterschiedliche Grade der Kundenkonzentration auf das Thema abdecken: (1) Ausschluss (Schadensvermeidung), (2) Integration von ESG-Kriterien sowie (3) thematische Anlagen und Impact Investing.

1. Ausschluss (Schadensvermeidung)

Sektoren und/oder Unternehmen, die in umstrittene Geschäftsbereiche oder sehr umstrittene Geschäftspraktiken verwickelt sind, werden aus dem Anlageuniversum ausgeschlossen. Dies umfasst normenbasierte Ausschlüsse (z. B. umstrittene Waffen), wertbasierte Ausschlüsse (z. B. Tabak, Glücksspiel, Erwachsenenunterhaltung, Kraftwerkskohle oder Waffen) und Ausschlüsse aufgrund des Geschäftsgebarens, die sich auf schwerwiegende Fälle von umstrittenem Geschäftsgebaren konzentrieren (z. B. Verstösse gegen die Prinzipien des United Nations Global Compact [UNGC]).

2. Integration von ESG-Kriterien

Ziel ist die Nutzung von Informationen über wichtige ESG-bezogene Risiken und Chancen in Verbindung mit Finanzanalysen, um fundiertere Anlageentscheidungen treffen zu können. Dieser Ansatz bevorzugt Unternehmen, die ESG-Praktiken aktiv in ihre strategischen Entscheidungen einbeziehen (z. B. hohe F&E-Investitionen in Cleantech), die Unternehmen weniger anfällig für Reputations-, politische und regulatorische Risiken machen.

3. Thematische Anlagen und Impact Investing

Investition mit dem ausdrücklichen Willen zur Erzielung positiver, messbarer sozialer oder ökologischer Ergebnisse zusätzlich zur finanziellen Rendite (z. B. mittels Active Ownership).

Dieser dreistufige Ansatz deckt ein breites Spektrum der genannten Kundenbedürfnisse ab, wie im Folgenden anhand einiger spezifischer Fallbeispiele illustriert wird.

Eingehen auf spezifische ESG-Fragen: einige Fallbeispiele

Aus dem beschriebenen Schema der Kundenbedürfnisse ergeben sich unserer Ansicht nach folgende Fallbeispiele für Anlageverwalter, für die jeweils verschiedene Ansätze erforderlich sind.

Fall 1: Ein Kunde hat Bedenken wegen struktureller Verschiebungen in der Wirtschaft (weg vom Öl, hin zu erneuerbaren Energien).

Typische Kunden sorgen sich um strukturelle Verschiebungen am Markt, die die Zukunft der Wirtschaft prägen werden. Der Schwerpunkt liegt hierbei weniger auf der ESG-Qualität des Portfolios, sondern vielmehr auf der richtigen Positionierung am Markt, um am anhaltenden Trend teilhaben zu können und Anlagechancen frühzeitig zu erkennen. In die Besprechung des Portfolios eine thematische Perspektive einfließen zu lassen, anstatt dem herkömmlichen Anlagekategorie- und Anlageklassenansatz zu folgen, bietet sich an, um die Anlagepräferenzen des Kunden einzubeziehen. Mögliche zur Verfügung stehende Lösungen sind hier beispielsweise Anlagefonds (zum Beispiel solche, die in das Ökosystem «neue Energien» investieren) oder die detaillierte Analyse des Exposure einzelner Wertpapiere. Für Kunden mit einem längerfristigen Anlagehorizont könnten auch Private-Equity-Lösungen geeignete Vehikel darstellen.

- Die Credit Suisse kann Daten zur Positionierung einzelner Unternehmen im Hinblick auf neue Energien oder die neuere Regulierung bereitstellen.

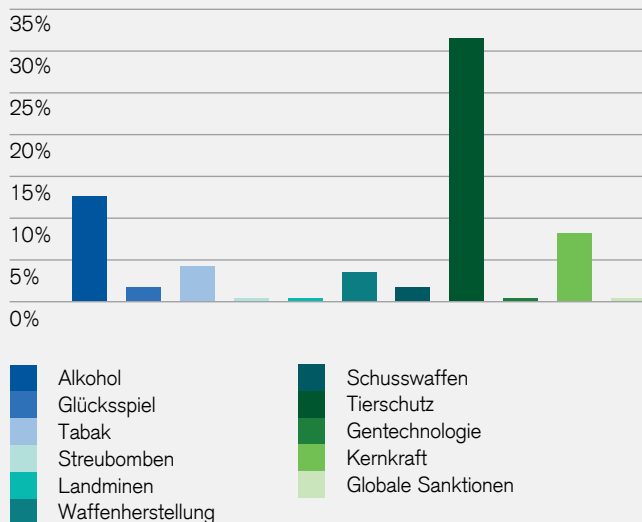


Fall 2: Kunde möchte an der Waffenproduktion beteiligte Unternehmen meiden

Gewisse Geschäftsaktivitäten und -praktiken können den persönlichen Werten des Kunden widersprechen, weshalb er wünscht, dass Unternehmen ausgeschlossen werden, die einen erheblichen Anteil ihres Ertrags über entsprechende Tätigkeiten generieren. Abbildung 1 zeigt Beispiele für Geschäftsaktivitäten von Unternehmen, die ausgeschlossen werden können. Datenanbieter geben sie in der Regel in Prozent der Unternehmenserträge an. Unternehmen mit Aktivitäten oberhalb eines gewissen Schwellenwerts (z. B. 5 %) können ausgeschlossen werden. Abhängig vom Schwellenwert und von der wirtschaftlichen Bedeutung des Unternehmens, kann das erhebliche Auswirkungen auf die Vermögensaufteilung im Portfolio und auf dessen Risiko/Rendite-Eigenschaften haben. Daher ist es wichtig, das Portfolio nach dem Entfernen bestimmter Unternehmen zu optimieren, damit es die gewünschten Eigenschaften aufweist.

- Die Credit Suisse kann dann das Exposure einzelner Unternehmen analysieren, Orientierung zur Auswahl des entsprechenden Schwellenwerts geben und Ratschläge zur Optimierung des Portfolios anhand des verfügbaren Aktienuniversums erteilen.

Abbildung 1:
Geschäftsaktivitäten-Engagement*



* Dies ist ein Teil eines breiteren Spektrums von Geschäftsaktivitäten, für die Research verfügbar ist.



Fall 3: Kunde möchte mit seinen Anlagen etwas bewirken

Der Unterschied zwischen ESG-Investitionen (das heisst Ausschlüsse, Meidung bestimmter Risiken und Konzentration auf Anlagechancen) und der Investition zur Erreichung eines konkreten ESG-Ziels (zum Beispiel ökologische Verbesserungen) ist nicht trivial. In diesem Kontext muss als erster Schritt das Anlageziel des Kunden genau analysiert werden. Dabei sind sowohl finanzielle als auch nicht finanzielle Aspekte und insbesondere die erzielbaren Effekte zu berücksichtigen. Viele ESG-Produkte können deshalb nicht als Impact-Lösungen betrachtet werden, weil sie kein messbares nicht finanzielles Ziel (zum Beispiel die mit dem investierten Geld erreichte Reduzierung des Mülls in den Weltmeeren) verfolgen. Im zweiten Schritt muss festgelegt werden, welche Produkte den Impact-Kriterien des Kunden entsprechen (zum Beispiel ein Meeresschutzfonds oder ein Mikrofinanzfonds).

- Die Credit Suisse kann Ihnen eine Liste von Produkten zur Verfügung stellen, die sich für Impact Investing eignen und von Anlagefonds über Private Equity bis hin zu Philanthropie reichen.
- Die Credit Suisse kann zudem Auswirkungskennzahlen (zum Beispiel das Exposure eines Portfolios in Unternehmen mit positiven Auswirkungen für Umwelt und Gesellschaft) bereitstellen.



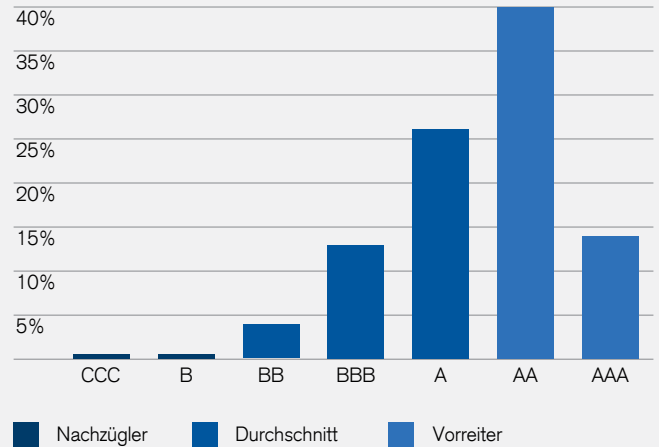
Fall 4: Kunde möchte die ESG-Risiken in seinem Portfolio verringern

In Kontroversen verwickelte Unternehmen können das zusätzliche Risiko von Rechtsstreitigkeiten, Reputationsschäden oder ähnlichen Schwierigkeiten bergen, die zu Kursverlusten ihrer Aktien führen. Daher ist eine gründliche Analyse des Portfolios erforderlich, um potenzielle Risiken zu identifizieren, die dabei helfen können, das Portfolio-Exposure eines Kunden nachvollziehen und mit ihm über Risiken und ESG-Themen sprechen zu können. Möglicherweise möchte der Kunde auch einfach erfahren, wie sich die Verteilung der herkömmlichen ESG-Ratings in seinem Portfolio darstellt und welche Unternehmen in dieser Hinsicht schlechter abschneiden, um dann gegebenenfalls eine Umschichtung in Titel vorzunehmen, die aufgrund ihrer ESG-Richtlinien Chancen bieten.

- Die Credit Suisse kann eine Analyse der Portfoliobestände durchführen und Detailinformationen zu potenziellen Risiken liefern.
- Die Credit Suisse kann eine Analyse der Portfoliobestände durchführen und die Rating-Verteilung sowie Detailinformationen zu einzelnen Titeln im Portfolio bereitstellen.

Abbildung 2:

Beispiel für die ESG-Rating-Verteilung bei einem Portfolio



Die Fallbeispiele in diesem Artikel bieten einen Überblick darüber, wie Sie mit den ESG-Präferenzen von Kunden in einem Portfoliokontext umgehen können. Für eine ausführlichere Neupositionierung hin zu ESG-konformen Anlagen kann es zudem sinnvoll sein, eine strategische Besprechung mit ESG-Expertenteams anzubahnen und über Lösungen und Risiken zu diskutieren. Zusammengefasst besteht ein Eckpfeiler des ESG-Beratungsprozesses eines externen Vermögensverwalters darin, einen klaren Ansatz dafür zu entwickeln, wie ESG-Elemente in Portfolios integriert werden können, insbesondere im Hinblick auf die Abdeckung der unterschiedlichen ESG-Präferenzen, die verschiedene Kunden haben können.

Datenquelle: Credit Suisse, ansonsten spezifiziert.



CREDIT SUISSE (Schweiz) AG

Postfach
CH-8070 Zürich
credit-suisse.com

Ihre personenbezogenen Daten werden in Übereinstimmung mit der Datenschutzerklärung der Credit Suisse verarbeitet, die an Ihrem Wohnsitz über die offizielle Website der Credit Suisse <https://www.credit-suisse.com> abrufbar ist. Die Credit Suisse Group AG und ihre Tochtergesellschaften nutzen unter Umständen Ihre grundlegenden personenbezogenen Daten (z. B. Kontaktangaben wie Name und E-Mail-Adresse), um Ihnen Marketingunterlagen in Zusammenhang mit ihren Produkten und Dienstleistungen bereitzustellen. Falls Sie solche Unterlagen nicht mehr erhalten möchten, wenden Sie sich bitte jederzeit an Ihre Kundenberaterin oder Ihren Kundenberater. Die bereitgestellten Informationen dienen Werbezwecken. Sie stellen keine Anlageberatung dar, basieren nicht auf andere Weise auf einer Berücksichtigung der persönlichen Umstände des Empfängers und sind auch nicht das Ergebnis einer objektiven oder unabhängigen Finanzanalyse. Die bereitgestellten Informationen sind nicht rechtsverbindlich und stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion dar. Diese Informationen wurden von der Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundenen Unternehmen (nachfolgend "CS") mit grösster Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Meinungen repräsentieren die Sicht der CS zum Zeitpunkt der Erstellung und können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern. Sie stammen aus Quellen, die für zuverlässig erachtet werden. Die CS gibt keine Gewähr hinsichtlich des Inhalts und der Vollständigkeit der Informationen und lehnt, sofern rechtlich möglich, jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung der Informationen ergeben. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Die Informationen in diesem Dokument dienen der ausschliesslichen Nutzung durch den Empfänger. Weder die vorliegenden Informationen noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten von Amerika versandt, dorthin mitgenommen oder in den Vereinigten Staaten von Amerika verteilt oder an US-Personen (im Sinne von Regulation S des US Securities Act von 1933 in dessen jeweils gültiger Fassung) abgegeben werden. Ohne schriftliche Genehmigung der CS dürfen diese Informationen weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden.

Copyright © 2021 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.