

**IMPACT
INVESTING HAT
SICH ALS
EIGENSTÄNDIGE
ANLAGESTRATEGIE
ETABLIERT.**

IMPACT INVESTING GEHÖRT DIE ZUKUNFT

Das Investitionsverhalten von Anlegern verändert sich. Impact Investing wird sowohl bei institutionellen als auch Privatanlegern Teil ihres Investmentportfolios.

Es ist längst kein Geheimnis mehr: Eine stetig steigende Anzahl von privaten und institutionellen Anlegern investiert ihr Vermögen mit dem Ziel, sowohl eine finanzielle als auch eine soziale und ökologische Rendite zu generieren. Die Erfahrungen aus den vergangenen 20 Jahren haben gezeigt, dass Impact Investing mit traditionellen Anlagen mithalten kann. Das steigende Interesse ist aber auch Ausdruck eines sich verändernden Investitionsverhaltens: Es sind nicht mehr ausschliesslich staatliche Institutionen und Philanthropen, die positiven Einfluss auf Gesellschaft, Umwelt und Klima nehmen. Mehr als jede andere Generation sind Millennials davon überzeugt, dass ihre Investitionsentscheidungen ihre sozialen und ökologischen Werte widerspiegeln müssen. An Angeboten mangelt es nicht: Rund ein Drittel der Weltbevölkerung hat keinen Zugang zu Bankdienstleistungen, Bildung, medizinischer Grundversorgung, Elektrizität oder Eigentumsrechten. Investoren können heute die Chance ergreifen, diese Lücke zu schliessen und damit soziale und ökonomische Ungleichheiten zu verringern.

Professionalisierung der Branche

In den vergangenen Jahren hat Impact Investing sein Exoten-Image abgelegt und sich als eigenständige Anlagestrategie etabliert. Um dem Bedarf an Impact Investing-Anlagemöglichkeiten und Diversifikationsansprüchen der Investoren gerecht zu werden, haben sich die Anbieter zu institutionellen Asset Managern mit rigorosem Prozess- und Risikomanagement entwickelt. Die niedrige Ausfallrate bei Kreditvergaben, die kon-

tinuierliche Renditeentwicklung und die Unterstellung unter die Bankenaufsicht bezeugen diese Professionalisierung. Impact Investment Manager entwickeln sich im Zuge dieser Veränderungen zu Multi Asset Class-Anbietern, die nicht nur Wagniskapital- oder Mikrofinanzanlagen, sondern die ganze Produktpalette an Anlagemöglichkeiten offerieren: Private und Public Equity, festverzinsliche Wertpapiere, Fremdkapital und Sachwertanlagen wie Immobilien oder Infrastrukturfinanzierungen. Investitionsbereiche wie zum Beispiel Bildung, Umwelt oder Klima werden somit über unterschiedliche Asset-Klassen abgedeckt. Das Philantropie-Image der Anlageklasse verliert an Bedeutung. Ihre DNA, Bedürftigen zu helfen und eine direkte soziale Wirkung zu erzielen, bleibt aber unverrückbar verankert.

Social Performance Measurement

Nebst der Generierung von finanziellen, sozialen und ökologischen Renditen, ist wichtig, dass die soziale Wirkung der Investition gemessen wird. Impact Investment Manager stehen in der Pflicht, ihren Investoren transparent darzulegen, wie sie ihre sozialen und ökologischen Ziele erreichen. Die Messung der Social Performance ist komplex, variiert nach Ansatz, Methodologie und Präzision. Es erfordert ein hohes Mass an Sachverstand, Knowhow und Erfahrung, Kriterien zu definieren, diese zu messen und Hilfe in Form von Technical Assistance (Auszug und Weiterbildung) anzubieten. Social Performance Measurement darf aber keinesfalls zu einem Marketing-Instrument verkommen und als Feigenblatt benutzt werden, um Gelder anzulocken. Investoren sind gut beraten, verstärktes Augenmerk auf ausreichende Kompetenz zu legen. Erfolgt der Einsatz der Gelder wirkungsorientiert, gibt es keine bessere und befriedigendere Art, bedürftigen Menschen zu helfen und ihnen ein selbstbestimmtes Leben zu ermöglichen. ☉



Peter Fanconi ist Verwaltungsratspräsident und vormalig CEO des Impact Investment Managers BlueOrchard sowie Verwaltungsratspräsident der Graubündner Kantonalbank. Zuvor war er CEO des Private Banking der Vontobel-Gruppe. Er ist Co-Autor der Bestseller «Small Money – Big Impact» sowie «Power to the Poor». www.blueorchard.com