

Interview **RETO RINGGER**,

CEO, Globalance Bank

Reto Ringger kennt das Investment Banking mit allen Facetten. Er arbeitete in dieser Sparte bei Unternehmen wie Swiss Re, UBS und Bank Vontobel. 1995 gründete er die SAM Group, die sich auf wirkungsorientierte Investments konzentriert. Unter Ringgers Führung stieg SAM zu einem führenden Anbieter für nachhaltige Investments auf. Die Bank legte 1997 den weltweit ersten Anlagefonds mit Fokus auf Sustainability-Investments auf. Später lancierte SAM mit Dow Jones den ersten Aktienindex für nachhaltige Anlagen. 2008 verkaufte Ringger SAM an die Robeco-Gruppe. 2011 gründete Ringger die Globalance Bank. Während sich die SAM Group ausschliesslich an institutionelle Anleger richtete, fokussiert sich die Globalance Bank auf Privatkunden.

In der Schweiz gibt es nicht gerade einen Mangel an Banken, wozu hat es die 2011 von Ihnen gegründete Globalance-Bank noch gebraucht?

■ **Reto Ringger:** Neue Geschäftsmodelle sind gefragt. Man muss sich nur die stark gefallen Aktienkurse der Banken vor Augen führen. Da ist klar ersichtlich, dass etwas nicht stimmt. Es braucht neue Banken, neue Geschäftsmodelle. Innovationen sind in alteingesessenen Banken mit ihren traditionellen Firmenkulturen schwer umzusetzen. Genauso wie es für den Autobauer General Motors kaum möglich ist, sich in einen Elektroautohersteller wie Tesla zu verwandeln. In vielen Branchen gibt es grosse Veränderungen der Geschäftsmodelle. Die Finanzbranche liegt vielerorts noch weit zurück. Hier steht uns der Wandel noch bevor.

Was machen Sie besser als die Konkurrenz?

■ **RR:** Unser Mehrwert besteht unter anderem darin, die Wirkung von Vermögen und von Anlagen transparent zu machen.

Wo geht das Geld hin, wie wird damit gearbeitet und was für eine Wirkung hat es dort. Die Kunden sollen Freude an ihrem Vermögen haben und auch Freude am Investieren. Wir sprechen Menschen an, die ihre Wertvorstellungen auch in der Geldanlage wieder finden wollen. Die Anlagen sollen eine optimale Rendite erzielen – und zugleich eine positive Wirkung ausüben.

Sie rühmen sich damit, bei Ihren Anlagen den Bezug zur Realität herzustellen. Wie machen Sie das?

■ **RR:** Der Finanzmarkt hat in sehr vielen Bereichen den Bezug zur Realwirtschaft verloren. Um den wieder herzustellen haben wir den Globalance Footprint entwickelt. Der Footprint ist wie ein Google Earth für das Vermögen. Er bringt Transparenz in das Depot. Dank ihm weiss unser Kunde nicht nur, in welche Aktien, Obligationen oder Immobilien er investiert, sondern auch welche Wirkung seine Anlagen auf die Umwelt, die Volkswirtschaft und die Gesellschaft haben. Denn auch privates Vermögen >>>

„DIE FINANZBRANCHE

Als ehemaliger Gründer und Leiter der SAM Group leitet Reto Ringger heute die Zukunft der Globalance Bank. Diese hat er entschlossen unter dem Siegel der nachhaltigen Anlagen positioniert. Seine Ziele liegen darin, den Investments mehr Bedeutung und seiner Bank bis 2017 in finanzielle Balance zu bringen.

Von **Erik Berg** - PHOTOS **DAS BILD**

A close-up, profile view of a middle-aged man with light skin and grey hair, smiling warmly. He is wearing a dark blue suit jacket over a light blue checkered shirt. The background is a soft, out-of-focus light blue and white.

**LIEGT NOCH
WEIT ZURÜCK"**

>>> kann man sinnvoll oder weniger sinnvoll anlegen. Geld kann erfinden, ernähren, heilen, aber auch zerstören.

Sie werben mit Transparenz – ist die bei der Konkurrenz nicht gegeben?

■ **RR:** Viele Kosten sind bei den Banken noch nicht transparent und für den Kunden versteckt, etwa Produktkosten oder Retrozessionen. Aber auch bei den Anlagen steht es mit der Transparenz nicht sehr gut. Der Kunde sieht zwar, dass Sony-Aktien drei Prozent seines Depots stellen, wie Sony mit seinem Geld genau arbeitet, erfährt der Kunde aber nicht.

Aber hat durch die Finanzkrise in Sachen Transparenz nicht ein Paradigmenwechsel stattgefunden?

■ **RR:** Nein, ein Umdenken hat noch nicht stattgefunden und ich bin mir nicht sicher, wann ein Paradigmenwechsel kommt. Sicher wurde durch die Finanzkrise vieles transparenter, aber die grossen Veränderungen stehen noch vor uns.

Viele Veränderungen kommen durch die Digitalisierung. Was halten Sie von Fintech – revolutioniert sie die Finanzindustrie oder ist sie ein Hype ohne Substanz?

■ **RR:** Ich finde die Entwicklung spannend, die technischen Möglichkeiten sind fantastisch. Aber sicher wird in diesem Bereich viel Geld verbrannt. Ich war vor kurzem in London. Da haben sich 70 Fintech-Unternehmen präsentiert. Viele davon werden es



„Der Kunde sieht zwar, dass Sony-Aktien drei Prozent seines Depots stellen, wie Sony mit seinem Geld genau arbeitet, erfährt der Kunde aber nicht.“

nicht schaffen. Aus Investorensicht wäre ich mit Risikokapital zurückhaltend. Aus der Sicht einer Bank ist Fintech aber interessant, weil die Kosten dramatisch sinken und neue Dienstleistungen möglich sind. Musste man früher für bestimmte IT-Lösungen mehrere Millionen Franken investieren, bekomme ich diese Dienstleistung heute schon für wenige Hunderttausend Franken.

Wie sind ihre Anlagenempfehlungen im aktuellen Umfeld gelaufen?

■ **RR:** Weil wir defensiv positioniert waren und Risiken reduziert haben, in den Korrekturphasen seit Anfang Jahr sehr gut. Wir setzen unter anderem auch auf Anlagen, mit einer geringen Korrelation zu den Aktienmärkten. Das sind etwa Direktinvestitionen in nicht kotierte Firmen oder Anlagen aus der Mikrofinanz. Bei diesen Investments ist jedoch nicht tägliche Liquidität gegeben. Dafür erhält der Anleger aber eine Prämie für die reduzierte Liquidität. Es gibt viele spannende Anlagemöglichkeiten die man

nur monatlich oder quartalsweise handeln kann. Weil der Markt auf Liquidität fokussiert ist, werden diese wenig beachtet und sind dadurch tiefer bewertet. Das bietet Chancen für den Investor. .

Wie sehen Ihre Wachstumspläne aus?

■ **RR:** Wir wollen mit unserem Geschäftsmodell des Footprint und der transparenten Anlagen Marktführer werden. Nur wenige Anbieter sind auf dieses stark wachsende Segment fokussiert, und es bieten sich interessante Wachstumsmöglichkeiten. Viele Anleger verstehen nicht mehr, was an den Märkten passiert und haben genug von der Börse. Sie suchen nach neuen, sinnvollen Anlagemöglichkeiten. Darauf konzentrieren wir uns.

Ist die Expansion in andere Länder geplant?

■ **RR:** Ja, wir wollen auch in anderen Ländern wachsen. Es gibt aus verschiedenen Ländern Anfragen von potenziellen Kunden. Eine Expansion kann direkt oder über Part-



„ Profitabel sind wir ab 800 bis 900 Millionen Franken. Wir sind gut auf Plan, dieses Ziel bis Ende 2017 zu erreichen. “

nerschaften realisiert werden. Als erster Schritt ist ein Markteintritt in Deutschland über eine Partnerschaft geplant. Der soll noch in diesem Jahr realisiert werden.

Warum verzichten Sie auf Boni?

■ **RR:** Bonuszahlungen sind eine sehr kurzfristige Motivation und beeinflussen die Kultur sehr stark. Wir sind an einem langfristigen Erfolg interessiert. Deshalb erhalten unsere Mitarbeiter eine langfristige Beteiligung als Erfolgskomponente. Diese Aktien sind fünf Jahre gesperrt. Der kurzfristige Gewinn ist bei uns nicht möglich. Wir wollen Mitarbeiter, die langfristig handeln.

Wieviel Geld verwalten Sie, ab welcher Summe sind Sie profitabel?

■ **RR:** Wir verwalten gegenwärtig rund eine halbe Milliarde Franken. Das durchschnittliche Kunden vermögen entspricht rund 2.5 Millionen Franken. Profitabel sind wir ab 800 bis 900 Millionen Franken. Wir sind gut im Plan, dieses Ziel bis Ende 2017 zu erreichen.

Sie haben schon 1995 die auf nachhaltige Investments fokussierte SAM Group gegründet und zählen zu den innovativen Köpfen auf dem Schweizer Finanzplatz. Wie kommen Sie auf die Ideen?

■ **RR:** Ich bin ein Mensch, der etwas bewegen und kreieren will. Von meiner inneren Motivation her bin ich Unternehmer. Das kurzfristige Rennen gegen irgendwelche Benchmarks hat mich nie interessiert. Ich finde es viel spannender, etwas Neues aufzubauen und zum Erfolg zu führen. Das Interesse an Umweltthemen hat sich in den 90er-Jahren entwickelt. Damals war schon absehbar, dass wir viel zu viele Ressourcen verbrauchen und dies irgendwann zu einem grossen Problem wird. Wenn wir in Megacities wie Peking schauen, sehen wir, dass wir an diesem Punkt angelangt sind. Als Unternehmer sehe ich, dass diese Entwicklungen auch riesige Chancen mit sich bringen. Viele Ideen liegen auf der Strasse, man muss nur etwas neugierig sein und etwas aus ihnen machen.

Das Erkennen der Chancen ist das Eine, die Umsetzung oft viel schwieriger.

■ **RR:** In der Finanzbranche sind die Eintrittsbarrieren extrem hoch. Oft beneide ich Unternehmer aus der IT-Branche. Die setzen sich hin und realisieren ihre Projekte ohne sich mit hohen Kapitalerfordernissen, Compliance und vielen kostenintensiven Regulierungen auseinander setzen zu müssen.

Also sind Sie gegen Regulierung?

■ **RR:** Nein, nicht grundsätzlich. Spielregeln sind zentral und sollen den Kunden schützen. Aber das Mass ist wichtig und die grossen Betrugsfälle beim Libor-, Gold- oder Devisenhandel konnten auch nicht verhindert werden. Da fragt man sich, welche Regulierung denn wirkt. Die Verfehlungen gehen ja nicht zurück, im Gegenteil. Das ist auch nicht erstaunlich, zumal die Geschäftsmodelle noch die gleichen sind. Im Moment hilft die Regulierung den grossen Anbietern. Ob das gewollt ist, ist eine andere Frage.

Wie sieht der Schweizer Finanzplatz in 10 Jahren aus?

■ **RR:** Ich denke, vieles wird sich verändert haben, am meisten wohl durch die Digitalisierung, die technologischen Möglichkeiten und die sich ändernden Kundenbedürfnisse. Ein 35-jähriger Anleger hat völlig andere Bedürfnisse als die heutigen Kunden der Privatbanken, die im Durchschnitt 70 Jahre alt sind. Angetrieben von diesen neuen Bedürfnissen sind völlig neue Konzepte gefragt. Die grossen Anbieter dürften in 10 Jahren noch grösser sein, daneben werden sich kleine Nischenanbieter durchsetzen. Die Anbieter der Mitte ohne Kosten- oder Dienstleistungsvorteile werden wohl zerrieben.

■