

Ein ganz neuer Banker

Reto Ringger, Pionier im nachhaltigen Anlegen, spricht mit seiner neuen Bank vor allem vermögende Frauen und die Erbgeneration an. Mitarbeiter erhalten keine Boni. **Von Fritz Pfiffner**

Er schwimmt gerne gegen den Strom. Reto Ringger hat 2011 am Ende der Finanzkrise ein neues Finanzinstitut, die Globalance Bank in Zürich, aufgebaut. Fokus ist nachhaltiges Banking. Der 54-Jährige empfängt in dunklem Anzug, aber ohne Krawatte in einem stilvollen Gebäude unweit vom Paradeplatz. Das Telefon klingelt nie. Er spricht ruhig, weicht nicht aus und kommt selten in Fahrt. Ein Mann, der weiss, was er will, der erlebt hat, dass Neugründungen im Finanzbereich keine Einbahnstrasse sind. Er galt, wie Kollegen aus seiner Studienzeit sagen, schon damals als sehr zielstrebig. Hatte er doch mit Kommilitonen an der Universität einen Investment-Klub gegründet und von zwei Banken Spielgeld erhalten.

Ringger schnupperte bei der UBS und Swiss Re und wurde als Assistent des CEO Oskar Hohenweger bei der Bank Vontobel «geschlaucht», wie er sagt. Das habe ihm gutgetan, da habe er unheimlich viel gelernt. Nach drei Jahren im Vorzimmer des Chefs musste sich Ringger entscheiden: irgendwo an die Front bei Vontobel oder etwas Neues. Er schrieb für sich einen Businessplan für eine Firma, die Umweltthemen, die Nachhaltigkeit mit Investments zusammenbringt. Eigentlich hätte ihn noch ein Job bei Stephan Schmidheiny gereizt, im Zusammenhang mit der Umweltkonferenz in Rio. Doch er hat die Stelle nicht erhalten.

Bis endlich die Post abging

Ringger gründete 1995 mit 28 Jahren als Pionier im nachhaltigen Anlegen die Sustainable Asset Management Group (SAM). Er fokussierte auf institutionelle Kunden. Er habe Glück gehabt, potente Investoren zu finden. So hat er im «Cash» gelesen, der bekannte deutsche Schokoladenproduzent Alfred Ritter habe eine Affinität für Elektroautos. Ringger schrieb ihn an, Ritter zeigte Interesse an SAM. Das Gleiche gilt für Bernd Grohe, den deutschen Armaturenhersteller. Später kam als grösserer Aktionär der Versicherungskonzern Gerling hinzu. «Es ging relativ lange», so der Banker, «bis die Post bei SAM richtig abging.» Weltweit bekannt wurde Ringger, als Dow Jones 1999 mit SAM einen Nachhaltigkeitsindex einführte. Nach 15 Jahren verwaltete SAM 13 Mrd. \$ Anlagevermögen. Als 2006 der Gerling-Versicherungskonzern in den Strudel der Finanzkrise geriet, standen bei SAM 60% des Kapitals zum Verkauf. Ringger sprach mit etlichen potenziellen Käufern und hat sich dann mit der Bank Robeco geeinigt. Die Holländer kauften erst 60%, mit der Option,



Reto Ringger, Gründer und Chef der Globalance Bank. (Zürich, 6.11. 2017)

in drei Jahren den Rest zu übernehmen. Ringger ging 2009 von Bord, hatte aber bereits im Hinterkopf, mit seinen Weggefährten Urs Landolt und David Hertig neu zu starten. Warum nach dem Erfolg mit SAM nicht ein oder zwei Jahre auf Weltreise gehen? Ringger lacht, er habe mit seiner Frau und seiner damals 3½ Jahre alten Tochter immerhin drei Monate lang Südamerika bereist.

Kunden wollen mehr als Rendite

Natürlich hat der gestandene Asset Manager überlegt, in welcher Form er neu anfangen wolle. «Unsere Hauptzielgruppe sind vermögende private Kunden, wir fanden eine Bank die überzeugendste Lösung, sicherer als ein Vermögensverwalter», erklärt Ringger. Viele reiche Leute wollten doch nicht nachhaltig anlegen, werfen wir ein. Der Bankchef widerspricht: «Wir wissen, dass rund ein Fünftel der vermögenden Kunden nicht nur Rendite, sondern mit ihrem Geld auch etwas Gutes tun wollen, eine Affinität für Zukunfts- und Nachhaltigkeitsthemen haben.» Das seien vor allem Frauen und die Generation der Erben.

Für ein Vermögensverwaltungsmandat reicht bei Globalance eine halbe Million Franken, Retail-Kunden wird ein Fonds angeboten.

Ringger gibt offen zu, Globalance sei noch nicht profitabel. Sie hätten laufend erweitert und nun in den Marktaufbau Deutschland investiert. Grund ist eine Kooperation mit der renommierten deutschen Privatbank Donner & Reuschel, mit Hauptsitzen in Hamburg und München. Globalance zählt derzeit 20 Mitarbeiter. Viele Dienstleistungen (Back-Office, IT, Compliance usw.) hat man outsourcen können. Mit Abstand das Schwierigste sei, gute Mitarbeiter zu finden. «Wir suchen innovative Leute mit unternehmerischem Flair.» Bei Globalance gibt es keine Boni. «Die sind kurzfristig und ein Fehlanreiz, leiten sie sich doch meist vom Umsatz und von Margen ab», sagt Ringger. Seine Mitarbeiter erhalten ein Grundsalar und werden langfristig über Aktien an der Bank beteiligt.

Ringger ist, wie Leute sagen, die ihn kennen, kein Kontroll-Freak, aber anspruchsvoll. Der nachhaltige Banker gilt in der Branche als seriös. «Ich habe nie

etwas Negatives gehört, er hat nie abgehoben», sagt ein Asset-Manager, der Ringgers-Laufbahn verfolgt hat. Globalance verlangt für ein Mandat einen Festpreis, es gibt keine Kickbacks von Dritten, eigene Fonds werden den Kunden nicht ins Portfolio gesteckt. Bei fremden Fonds erhalten die Kunden immer die kostengünstigere institutionelle Tranche. Vermögende Kunden wollen in der Mehrheit aber Einzelaktien.

«Heute wirbt doch jede Bank mit Nachhaltigkeit», halten wir entgegen. Ein Nachhaltigkeitsfonds mache noch keine nachhaltige Bank aus, kontert Ringger und kommt in Fahrt: «Sprechen Sie mal mit einem Tesla-Fahrer. Der würde nie einen Audi oder BMW kaufen, der will sein Elektroauto vom Original.» Er selber ist ein alter Audi-Fan, der vor einiger Zeit einen Tesla getestet hat und jetzt mit dem US-Elektroauto von Rüschiikon ins Büro fährt. Die Freizeit widmet der Bankchef der Familie. Ringger sieht sich noch lange als Spiritus Rector der Globalance Bank. Eben hätten sie ein Portfolio entwickelt, das voll mit dem Klimaziel 2° kompatibel sei.



Ein Nachhaltigkeitsfonds macht noch keine nachhaltige Bank aus, sagt der Gründer der Globalance Bank.

Jan van Huysum, Detail aus «Blumen in einer Terrakottavase», 1725
© LICHTENSTEIN, The Princely Collections, Vaduz-Vienna

Zeit für eine ganz persönliche Beratung.

Wenn Sie Ihre Anlageziele mit einer individuellen Strategie erreichen möchten.
Nehmen Sie sich Zeit für eine umfassende Beratung: LGT Bank (Schweiz) AG, Telefon 044 250 81 81

LGT. Ihr Partner für Generationen. In Basel, Bern, Genf, Lugano, Zürich und an mehr als 15 weiteren Standorten weltweit. www.lgt.ch

