
Risiko, Rendite UND Wirkung?

Die Anlagebereitschaft deutscher Stiftungen und vermögender Anleger für Social Impact Investments

Ergebnisse einer aktuellen Umfrage

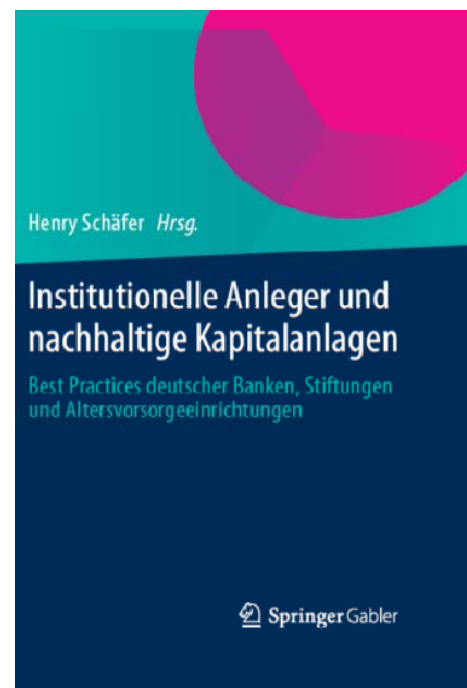
Univ.-Prof. Dr. Henry Schäfer

Impuls-Präsentation für die Sektion „Responsible Investmentbanking, Positive Impacts und SRI“

11. Deutsches CSR-Forum, 21. April 2015, Ludwigsburg

Aktuelle Studie einer Umfrage zu Impact Investings

RISIKO, RENDITE –
UND WIRKUNG?
DIE ANLAGE-
BEREITSCHAFT
DEUTSCHER
STIFTUNGEN UND
VERMÖGENDER
ANLEGER FÜR
WIRKUNG S-
ORIENTIERTES
INVESTIEREN/
SOCIAL IMPACT
INVESTMENTS



Die Anlagebereitschaft für Social Impact Investments - deutsche Stiftungen, Family Offices, HNWI (1/3)

Zentrale Ergebnisse:

- Anlagen in SII sind den befragten Gruppen vergleichsweise unbekannt → bisher **wenig aktive Auseinandersetzung** mit der Thematik.
- Der deutsche SII-Markt steckt in den Kinderschuhen → über weite Strecken **Unsicherheiten und Intransparenz**.
- Alle drei Anlegergruppen haben große Schwierigkeiten mit dem Auffinden und der Auswahl geeigneter sozialer Projekte/Anlageprodukte → oftmals nach rein **subjektiven Kriterien!**
- Es fehlt an strukturierten Prozessen und Orientierungshilfen/Best Practices sowie an geeigneten Beratern mit „Grenzgänger-Kompetenz“ → **Skalierung von Projekten schwierig!**
- Exotenstatus von SII: Investoren halten nur sehr kleine Teile ihres Vermögens in SII → **individuell gemanagt, kaum diversifiziert**.
- Trade-off soziale Wirkung und Rendite → Anleger grundsätzlich bereit, **Untermarktrenditen zu akzeptieren**, solange diese positiv sind (Rendite-Delta als Spende).

Die Anlagebereitschaft für Social Impact Investments - deutsche Stiftungen, Family Offices, HNWI (2/3)

Zentrale Ergebnisse (Forts.):

- Anleger sind bereit, ihr Geld längerfristig in SII zu binden → Anlagestil tendenziell ähnlich „**Buy-and-hold**“.
- Bezüglich der thematischen Ausrichtung zeigen sich besonders Privatanleger sehr offen → **kritisches** Einschätzen von **Renditepotenzial** von SII im **Sozialbereich** trotz grundsätzlich gesehener Notwendigkeit; **Umweltbereich ertragreich** (förderliches Regulierungsumfeld?).
- Stiftungen → **Stiftungszweck** bestimmt thematische Ausrichtung ihrer SIIs.
- Family Offices haben konservative Einstellung → „Anwälte“ ihrer Mandanten, eher **kritische Einstellung** gegenüber SII, aber auch hohes **Beratungsdefizit**, überfordert oder nicht willens!
- Investoren bevorzugen transparente und leicht zu erfassende SIIs → idealerweise in der näheren **regionalen Umgebung** mit der Möglichkeit zur aktiven **Partizipation**, möglichst keine Direktanlagen oder Fonds.
- Messung scheint in Deutschland derzeit nicht das drängendste Problem → **Impact Measurement** eher „**Nice-to-have**“ und ein akademisches Thema.

Die Anlagebereitschaft für Social Impact Investments - deutsche Stiftungen, Family Offices, HNWI (3/3)

• Top 5 Zielbereiche in Deutschland

	Stiftung	Family Office	Privatperson	Alle
1	SAUBERE ENERGIE UND TECHNOLOGIE	SAUBERE ENERGIE UND TECHNOLOGIE	SAUBERE ENERGIE UND TECHNOLOGIE	SAUBERE ENERGIE UND TECHNOLOGIE
2	WOHNUNGSWESEN	BILDUNG	SOCIAL ENTERPRISE UND SOCIAL BUSINESS	SOCIAL ENTERPRISE UND SOCIAL BUSINESS
3	KLIMAWANDEL	SOCIAL ENTERPRISE UND SOCIAL BUSINESS	WOHNUNGSWESEN	WOHNUNGSWESEN
4	NAHRUNG UND LANDWIRTSCHAFT	NAHRUNG UND LANDWIRTSCHAFT	NAHRUNG UND LANDWIRTSCHAFT	KLIMAWANDEL
5	ALTENHILFE UND ALTENPFLEGE	KLIMAWANDEL	KLIMAWANDEL	NAHRUNG UND LANDWIRTSCHAFT

• Top 5 Hemmnisse in Deutschland

	Stiftung	Family Office	Privatperson	Alle
1	MANGEL AN PRODUKTION VON LÖSUNGSKONZEPTEN	MANGEL AN PRODUKTION VON LÖSUNGSKONZEPTEN	MANGEL AN PRODUKTION VON LÖSUNGSKONZEPTEN	MANGEL AN PRODUKTION VON LÖSUNGSKONZEPTEN
2	HOHER VERWALTUNGSaufWAND	MARKT IST ZU INTRANSPARENT	MANGEL AN BEST PRACTICES ZUR ORIENTIERUNG	MANGEL AN BEST PRACTICES ZUR ORIENTIERUNG
3	MANGELNDE EXIT MÖGLICHKEITEN	MANGELNDE BERATUNGSMÖGLICHKEITEN UND -ANGEBOTE	FEHLENDE INTERMEDIÄRE	FEHLENDE INTERMEDIÄRE
4	GROSSE UNSICHERHEIT IM UMGANG MIT IMPACT INVESTMENTS	MANGEL AN BEST PRACTICES ZUR ORIENTIERUNG	MANGELNDE BERATUNGSMÖGLICHKEITEN UND -ANGEBOTE	MARKT IST ZU INTRANSPARENT
5	PRODUKTE SIND ZU INTRANSPARENT	FEHLENDE INTERMEDIÄRE	ZU WENIGE INFORMATIONSSQUELLEN	MANGELNDE BERATUNGSMÖGLICHKEITEN UND -ANGEBOTE

Univ.-Prof. Dr. Henry Schäfer

Universität Stuttgart * *EccoWorks GmbH*

Keplerstr. 17 * *Hindenburgstr. 58*

D- 70174 Stuttgart * 71263 *Weil der Stadt*

Fon: +49-(0)711- 685 86001 * (0)7033-693344

Fax: +49-(0)711- 685 86009 * (0)7033-693324

h.schaefer@bwi.uni-stuttgart.de * eccoworks@freenet.de

www.uni-stuttgart.de/finance