

Interview mit  
SABINE PEX. (HVB - Unicredit Bank AG)  
in Begleitung von  
MATTHIAS ROSS (Elternzeitvertreter)

## „Grüne Geldanlage“

### In wieweit berücksichtigen Sie nachhaltige Kriterien bei ihrer privaten Geldanlage?

Frau Pex: Nachdem ich aus Interesse und Überzeugung in diesem Bereich arbeite, berücksichtige ich auch bei meiner privaten Geldanlage so gut wie möglich diese Aspekte.

### Welche „Grünen Produkte“ bietet die HVB an?

Frau Pex: Wir bieten unseren Kunden eine Vielzahl von nachhaltigen Produkten. Die größte Auswahl haben unsere institutionellen Kunden sowie die vermögenden Privatkunden über verschiedene Mandatslösungen. Ab einem Vermögen von 500.000 EUR können diese Kunden sogar festlegen, in welche Bereiche (z.B. Gentechnik) sie nicht investieren möchten, die Bank stellt ihnen dann ein entsprechendes Portfolio zusammen und managt dies für sie. Darüber hinaus können die Anleger auf den HVB-Nachhaltigkeitsindex aufgelegte strukturierte Zertifikate oder auch ein Open End-Zertifikat erwerben. Ab Sommer kommt im Bereich Sachwerte eine direkte Beteiligung an einem Solarfonds als Investment-Option hinzu.

Für den „normalen“ Privatkunden bietet die HVB außerdem drei nachhaltige Fonds von Pioneer (die Fondsgesellschaft der italienischen Muttergesellschaft UniCredit) an. Auch „grüne“ Altersvorsorgeprodukte (Sparpläne auf Nachhaltige Fonds) hat die HVB im Angebot. Nachhaltige Spareinlagen bietet die HVB derzeit noch nicht an. Falls die Kundennachfrage allerdings steigt, wird man dies überdenken.

### Werden diese Produkte in allen Filialen angeboten oder gibt es regionale Unterschiede?

Frau Pex: Das Produktangebot differiert nicht zwischen den verschiedenen Zweigstellen der HVB.

### Welche Produkte werden am meisten nachgefragt?

Frau Pex: Das kann so pauschal nicht gesagt werden, da ja nicht das ganze Angebot für alle Kunden sinnvoll ist bzw. zur Verfügung steht. Von den Privatanlegern werden am häufigsten die Fonds von Pioneer nachgefragt. Auch unsere Mandatslösungen sind gefragt.

### Steigt derzeit die Nachfrage nach Grünen Produkten?

Frau Pex: Die Nachfrage nach Grünen Produkten steigt, ist aber weiterhin noch kein Massenphänomen. Traditionell wurde die Nachfrage von institutionellen Kunden getrieben, sie schwappt aber zunehmend in den Bereich der vermögenden Privatkunden. Diese reagieren meist sehr positiv, wenn ihnen Nachhaltige Geldanlagen aktiv von der Bank angeboten werden.

Herr Ross: Meiner Erfahrung nach kommt die Nachfrage besonders von Menschen zwischen 30 und 45 Jahren, also den klassischen „LOHAS“, allerdings auch dort nur in begrenztem Ausmaß.

### Ist die Nachfrage von weiblichen und männlichen Kunden in etwa gleich hoch?

Frau Pex: Kundinnen fragen etwas häufiger nach nachhaltigen Produkten, vermutlich spielen hier Aspekte wie die Sorge um die Zukunft der Kinder durchaus eine Rolle.

Herr Ross: Besonders bei Ehepaaren fällt manchmal auf, dass die Frau auf die Einhaltung nachhaltiger Kriterien achtet, im Vergleich zum Mann, bei welchem eher die Rendite im Vordergrund steht.

### Sind alle Kundenbetreuer für Grüne Geldanlagen geschult oder gibt es Fachexperten?

Frau Pex: (lacht). Nein, davon sind wir ehrlich gesagt noch weit entfernt. Aber wir arbeiten daran. Derzeit finden punktuelle Schulungen statt, von welchen man sich einen Multiplikatoreffekt erhofft. Relativ gut sind in diesem Bereich die Vermögensbetreuer sowie die Betreuer von Firmen- und öffentlichen Kunden ausgebildet. Wenn sie mehrere tausend Berater im Haus haben, ist das Thema Schulung schon eine Herausforderung.

### Wie schätzen Sie das Wachstumspotenzial von Nachhaltigen Geldanlagen ein?

Frau Pex: Der Anteil wird sicherlich in den kommenden Jahren weiter steigen. Dennoch glaube ich, dass er immer vergleichsweise klein bleiben wird. Der Anteil der „LOHAs“ unter den Anlegern und Anlegerinnen liegt bei etwa 10 Prozent, darüber wird es nicht hinausgehen. Meiner Meinung nach sind die Banken hier gefordert, alle potentiellen Kundengruppen aktiv anzugehen.

### Was sind die nächsten Schritte der HVB im Bereich „Nachhaltig Investieren“?

Frau Pex: Im Vordergrund werden Schulungen stehen, um eine noch fundiertere Beratung in diesem Bereich zu gewährleisten. Darüber hinaus soll das Produktspektrum abgerundet werden. Das Thema findet zunehmend Eingang ins „normale“ Privatkundengeschäft. Anlegerinnen und Anleger

### Haben Sie das Gefühl, dass Frauen nachhaltige Kriterien bei ihrer Geldanlage eher berücksichtigen als Männer (bestimmtes Alter)?

Frau Pex: Frauen sind affiner und zugänglicher für nachhaltige Geldanlagen. Frauen denken bei der Geldanlage eher an das Morgen und die Zukunft ihrer Kinder. Bei den „normalen“ Privatkunden sind das vor allem Frauen zwischen 30 und 40. In der Vermögensbetreuung reagieren gerade ältere Damen auf eine Ansprache sehr positiv.

### Gibt es Unterschiede in den Anlagestrategien zwischen Mann und Frau?

Frau Pex: Im Beratungsverhalten gibt es große Unterschiede. Während bei Männern „alles schnell klar ist“, fragen Frauen deutlich häufiger nach dem genauen Konstrukt und scheuen sich auch nicht, zu zeigen, dass ein Produkt für sie (noch) nicht transparent ist.

Herr Ross: Männer lassen sich meist durch logische Argumente überzeugen, was bei einer Frau, die das Produkt emotional nicht mag, deutlich schwerer ist. Darüber hinaus sind männliche Anleger renditeorientierter.

**Was würden Sie sich wünschen?**

**Frau Pex:** Ich würde mir wünschen, dass die Kundengruppe der Frauen mit besonderen Angeboten verstärkt angesprochen würde. Die HVB hat bereits durch die Einführung eines Frauenbeirats im Oktober 2009, welcher vom Vorstand ausdrücklich unterstützt wird, einen großen Schritt in die Richtung getan, Frauen stärker in die Entwicklung der Bank einzubeziehen. Der Frauenbeirat setzt sich aus Unternehmerinnen und Managerinnen zusammen, welche die Bank dabei unterstützen sollen, auf die spezifischen Bedürfnisse der Mitarbeiterinnen und Kundinnen noch besser einzugehen. Mittelfristig wollen wir das Thema Nachhaltige Geldanlage auch in diesem Gremium diskutieren.

**Herr Ross:** Aus unserer Sicht wäre es wünschenswert, wenn Nachhaltige Geldanlage für alle Kundengruppen immer mehr zur Normalität und Selbstverständlichkeit wird – aber davon sind wir noch ein ganzes Stückchen entfernt.

GELD mit Sinn! bedankt sich für das Interview.

---

**Persönliche Info - Lebenslauf**

**Frau Pex:** Nach meinem BWL Studium und einigen Jahren in der HVB studierte ich berufsbegleitend, im Master für Öffentliches und betriebliches Umweltmanagement. Nach dem Abschluss dieses Studiums ergab sich die Chance, in der Bank verbunden mit einer Weiterbildung zum Eco-Anlageberater in meiner jetzigen Position zu arbeiten. Seit 2006 bin ich nun im Nachhaltigkeitsmanagement als Ansprechpartnerin für Nachhaltige Geldanlage tätig.

**Herr Ross:** Ich absolviere derzeit ein Traineeprogramm in der Bank, war jetzt ein Jahr im Vertrieb und freue mich sehr, nun den Bereich Nachhaltige Geldanlage besser kennenlernen zu dürfen.

---