

Leitlinien zur Darstellung von Impact im Bereich wirkungsorientierter Investments

Mit wachsender Sorge beobachten wir, dass im Zuge des Booms nachhaltiger Geldanlagen auch und gerade im Bereich von Impact Investments die Gefahr des Impactwashings, teilweise ermöglicht durch unklare regulatorische Rahmenbedingungen, stark zugenommen hat. Verstärkt bewerben insbesondere Anbieter von Investmentfonds die positive soziale oder ökologische Wirkung ihrer Investments. Dabei beziehen sie sich häufig auf die Nachhaltigen Entwicklungsziele der Vereinten Nationen („SDGs“) und greifen auf verschiedene Instrumente zurück, mit denen sie die positive Wirkung ihrer Investitionen belegen möchten.

Sich häufende Kontroversen am Markt zeigen, dass die Darstellung von Impact nicht immer das hält, was der Erwartung des Kunden bzw. der Marktdefinition von Impact Investments entspricht. So definiert das Global Impact Investing Network (GIIN) ein Impact Investment als eine Investition, die mit der Absicht getätigt wurde, eine positive und messbare sozial-ökologische Wirkung neben einer finanziellen Rendite zu erzielen. Die z.T. kontroversen, wenn nicht gar irreführenden Impact-Darstellungen, mit denen in einigen Fällen eine solche Absicht und Messbarkeit belegt werden sollen, führen dazu, dass die Branche insgesamt in Verruf gerät. Dies untergräbt die Glaubwürdigkeit auch derjenigen Marktteilnehmer, welche seit vielen Jahren sehr engagiert wirkungsorientierte Investments und Finanzierungen vornehmen.

Wir ermutigen alle Marktteilnehmer*innen ehrlich und offen zu kommunizieren, wie eine positive soziale und/oder ökologische Wirkung erzielt werden kann und welche Grenzen es gibt.

Insbesondere empfehlen wir Anbieter*innen von Impact-Investments, zu folgenden Fragen Stellung zu beziehen:

1. Wer ist für die Wirkung verantwortlich: Investor oder Investment?

Entscheidend ist, wer für die sozial-ökologische Wirkung verantwortlich zeichnet. Sprechen Sie nicht von „Unser Impact“, wenn es sich ausschließlich um den Impact von Portfoliounternehmen handelt, insbesondere im Wertpapierbereich. Zeigen Sie daher transparent die Kapitalströme auf. Differenzieren Sie dabei genau, ob durch das Investment Kapital an Unternehmen fließt, mit dem diese eine positive Wirkung erzielen können, oder ob es sich um eine Sekundärmarkttransaktion handelt, bei dem ein Wertpapier lediglich den Besitzer wechselt, ohne nachweisbare Auswirkungen auf das Unternehmen.

2. Welche tatsächlichen Impact-Potenziale hat Ihre Investition? Wo entsteht ein sozialer oder ökologischer Mehrwert?

Zeigen Sie insbesondere beim Dialog mit Unternehmen, in die Sie investieren, eindeutig Ihren Beitrag auf. Welche Forderungen haben Sie an die Unternehmen gestellt? Können positive Veränderungen im Unternehmen tatsächlich auf Ihr „Engagement“ zurückgeführt werden? Haben Sie auch schon einen Titel verkauft, wenn der Dialog nicht erfolgreich gewesen ist?

3. Sind Ihre Scoring-Modelle, welche Impact ausweisen, für die Anleger*innen und Anleger verständlich und nicht irreführend?

Suggestieren Sie nicht, dass Sie über komplexe, wirklichkeitsfremde Modelle eine Wirkung bzw. einen Beitrag zu den SDGs erheben können. Der Begriff Impact meint den Beitrag zu einer gesellschaftlichen Veränderung. Er ist damit durch eine langfristige, gesellschaftliche Perspektive charakterisiert, nicht durch die Verbesserung einzelner ESG-Kennzahlen. Um Wirkung zu erzielen, braucht es daher klare sozial-ökologische Zielsetzungen, die sich an planetaren Leitplanken und sozialen Fundamenten orientieren, nicht an relativen ESG-Kennzahlen.

4. Beziehen Sie sich auf spezifische Impact-Indikatoren?

Umsatzerlöse sind kein Impact. Erklären Sie Ihren Anleger*innen, dass Finanzkennzahlen nicht ausreichen, um eine bestimmte Wirkung zu bestimmen. Verwenden Sie auch Impact-Indikatoren, welche geeignet sind, um Ihren Beitrag zur Erreichung bestimmter sozialer oder ökologischer Ziele zu messen. Geben Sie dabei nachvollziehbar an, wie die Indikatoren berechnet werden.

5. Begrenzen Sie auch den negativen Impact Ihrer Investitionen?

Stellen Sie sicher, z.B. durch strenge Ausschlusskriterien, dass Sie bei Ihren Investments negative Auswirkungen wie beispielsweise hohe Treibhausgasemissionen, schlechte Arbeitsbedingungen oder dubiose Steuersparmodelle möglichst vermeiden.

6. Gehen Sie mit den SDG-Piktogrammen verantwortlich um?

Verwenden Sie die SDG-Icons nicht missbräuchlich oder irreführend. Erklären Sie mit Bezug auf den Wortlaut der UN-Resolution vom 25. September 2015 und einzelne SDG-Unterziele, inwiefern Sie zu einem bestimmten SDG beitragen.

Wir ermutigen Anbieter*innen wirkungsorientierter Investments, diese Empfehlungen bei der Darstellung von Impact zu berücksichtigen. So schaffen Sie für Anleger*innen die Grundlage, den tatsächlichen Beitrag eines Unternehmens oder Fonds zu einer nachhaltigen Entwicklung nachvollziehen und transparent beurteilen zu können. Damit tragen Sie als Fondsanbieter und Marktteilnehmer dazu bei, Vertrauen in Impact Investing herzustellen. Das große Potential, das wirkungsvolle Investitionen für die nachhaltige Transformation unseres Wirtschaftssystems und das Erreichen der SDGs besitzt, darf nicht verloren gehen, weil es für Marketing-Zwecke missbraucht wird.

