

# „ESG nicht zu Marketingzwecken missbrauchen“

**Oliver Bilal**, Vertriebsleiter von **Invesco** in der EMEA-Region, sieht sein Haus aufgrund der Unabhängigkeit von einer Bank oder einem Versicherer im Vorteil gegenüber vielen Mitbewerbern. Im Interview kann er das auch durchaus begründen.

**O**hne Kratzer ist auch eine Gesellschaft wie Invesco nicht durch die Tiefen des vergangenen Jahres gekommen. Das Unternehmen hat sich aber vergleichsweise gut gehalten, freut sich Oliver Bilal, seit Mai 2022 neuer Vertriebschef für die EMEA-Region des Unternehmens. Und das hat laut Bilal auch durchaus seine Gründe. Wir haben den gebürtigen Deutschen in der Londoner Niederlassung der Amerikaner zum Gespräch getroffen.

**Herr Bilal, wie hat sich Invesco im Krisenjahr 2022 geschlagen?**

*Oliver Bilal:* Natürlich haben auch wir wie alle anderen Marktteilnehmer in gewisser Weise gelitten. Schon allein dadurch, dass die Assetpreise sowohl an den Aktienbörsen als auch an den Anleihenmärkten zum Teil stark gesunken sind. Erfreulich aus unserer Sicht ist aber, dass wir das Jahr in Bezug auf die Nettozuflüsse vergleichsweise positiv abschließen konnten. Mit unserem Ergebnis haben wir es 2022 unter die Top Ten der vertriebsstärksten Fondshäuser in der EMEA-Region gebracht.

**»Unsere Mittelabflüsse auf der aktiven Seite wurden durch die starken Zuflüsse auf der ETF-Seite kompensiert.«**

**Oliver Bilal, Invesco**

**Hat dabei eine Rolle gespielt, dass Ihre Gesellschaft sowohl aktive als auch passive Lösungen anbietet?**

Sogar eine keineswegs zu unterschätzende, würde ich sagen. Wie für andere Gesellschaften auch war 2022 für das aktive Geschäft von Invesco in der EMEA-Region ein durchaus herausforderndes Jahr. Andererseits konnten wir im ETF-Geschäft weiter zulegen. Mit Nettomittelzuflüssen von 7,5 Milliarden US-Dollar im vergangenen Jahr haben wir zirka neun Prozent der gesamten ETF-Flows in der EMEA-Region gewinnen können. Anders gesagt: Unsere Mittelabflüsse auf der aktiven Seite wurden durch die starken Zuflüsse auf der ETF-Sei-

te kompensiert. Ich glaube allerdings, dass das Pendel im laufenden Jahr sozusagen zurückschwingen wird.

**Inwiefern?**

Durch das inzwischen deutlich gestiegene Zinsniveau, aber auch den Verlauf des gesamtwirtschaftlichen Zyklus dürfte das Potenzial für sehr hohe Kursgewinne eher begrenzt bleiben. Bei einer gleichzeitig höheren Volatilität sollte sich daher die potenziell renditeträchtigere Einzeltitelselektion durch einen aktiven Manager durchaus wieder auszahlen. Vor diesem Hintergrund und der damit verbundenen Flexibilität ist es für mich ehrlich gesagt kein Zufall, dass unsere Gesellschaft vergleichsweise gut durch die Krise von 2022 gekommen ist.

**Wie meinen Sie das?**

Der große Unterschied im Vergleich zu vielen Mitbewerbern ist, dass Invesco ein wirklich unabhängiges Haus ist, das weder einer Versicherung noch einer Bank angehört, die de facto über das Geschäft mitreden. Wir sind eines der wenigen Häuser, das keine Entlassungen angekündigt hat und bei dem das Thema Kostenreduktion eine nur minimale Rolle gespielt hat. Ich führe das darauf zurück, dass unsere Senior Manager – angefangen bei unserem CEO Marty Flanagan – seit sehr vielen Jahren im Vermögensverwaltungsgeschäft tätig sind



»Durch Zyklen muss man sich regelrecht hindurcharbeiten.«

Oliver Bilal, Invesco

und einige unentbehrliche Erfolgskriterien wirklich verinnerlicht haben.

#### Wie zum Beispiel?

Etwa, dass man sich durch Zyklen regelrecht hindurcharbeiten muss. Im Grunde ist es genau das, was unsere Kunden von uns erwarten – dass wir nicht nur taktisch geschickt agieren, sondern auch eine Langfriststrategie verfolgen, mit der wir auch durch eine schwierige Zeit hindurchsteuern können. Anstatt hektisch die Kosten zu reduzieren, nur um ein bestimmtes Quartalsergebnis zu erreichen, beschäftigen wir uns lieber mit unseren langfristigen Zielen. Dazu gehört für uns neben dem Thema Digitalisierung auch die ständige Verbesserung unseres Kundenservice.

#### Noch einmal kurz zurück an die Glaskugel: Wie sieht Ihr Ausblick nach vorn aus?

Unser globales Anleihteam geht davon aus, dass der Höhepunkt der Inflation überschritten ist. Wir erwarten weitere moderate Zinssteigerungen in den USA und Europa, die aber in Europa deutlich gerin-

ger ausfallen werden, als noch vor vier bis sechs Monaten von vielen Marktteilnehmern angenommen wurde. Das hieße, dass die eingepreisten Inflationserwartungen zu hoch sind und zurückkommen sollten. Daher haben wir bereits Ende vergangenen Jahres ganz klar zum Einstieg in Rentenpapiere, insbesondere in Euro denominierte, aber auch globale Investment-Grade-Papiere geraten, bei denen die Spreads sehr weit auseinandergefallen waren. Nachdem nun im Februar wesentliche Frühindikatoren in den USA und Europa keine Verlangsamung des Wirtschaftswachstums vermuten lassen, haben die von Fed und EZB in Aussicht gestellten weiteren Zinssteigerungen zu einem erneuten Renditeanstieg und wieder auseinandergehenden Spreads geführt. Allerdings erwarten wir dennoch für Mitte des Jahres sich weiter normalisierende Inflationsraten beiderseits des Atlantiks, sodass mittelfristig attraktive Erträge mit Unternehmensanleihen zu erzielen sind.

#### Das hält Sie aber nicht davon ab, auch nach Alternativen Ausschau zu halten?

Die demografische Situation, wie wir sie in der entwickelten Welt erleben, spricht nach unserer Erwartung auf lange Sicht eher für niedrige reale Renditen. Daher werden die am Rentenmarkt erzielbaren Erträge nicht ausreichen, um etwa mit Blick auf ein Altersvorsorgeinvestment für auskömmliche Erträge für einen komfortablen Ruhestand zu sorgen. Daher wird grundsätzlich die Nutzung alternativer Einkommensquellen notwendig sein. Wer in alternative Anlagen und private Märkte investiert, also stärker von liquiden Risiken hin zu illiquiden Risiken diversifiziert, tut seinem Portfolio etwas Gutes.

#### Wo setzen Sie denn Schwerpunkte im Bereich der privaten Märkte?

Unser Fokus liegt auf Real Estate und für die Finanzierung privater Projekte eingesetzten Loans. Das sind zwei Anlageklassen, die unserer Ansicht nach langfristig an Wert gewinnen werden. Wir sind einer der Top-15-Manager weltweit für den Immobilienbereich und verfolgen dabei, anders als einige Mitbewerber, bewusst einen aus-



geprägt lokalen Ansatz mit eigenem Research in allen wesentlichen Metropolen der Welt. Gleichzeitig verfügen wir über die drittgrößte Loan-Plattform der Welt. Und dank ihrer variablen Verzinsung können Immobilien und private Kredite auch für Marktteilnehmer, die noch unsicher sind, wie sich die Inflation weiter entwickeln wird und welche Risiken eventuell noch auftreten könnten, ein durchaus spannendes Investment sein. Ein weiterer wichtiger Punkt in diesem Zusammenhang ist, dass die globalen CO<sub>2</sub>-Reduktionsziele bis 2050 eine fundamentale Veränderung unserer gesamten Infrastruktur erforderlich machen, was zu einem erheblichen Teil über private Investitionen finanziert werden muss. Auch dadurch eröffnen sich gerade in illiquiden Anlageklassen neue Anlagechancen.

**Damit sind wir beim Thema ESG, das seit geraumer Zeit das Marktgeschehen stark bestimmt. Invesco hat gerade einen neuen ESG-Fonds aufgelegt, den Sustainable Global Income. Was steckt dahinter?**

Wir glauben, dass Multi-Asset-Produkte durch die inzwischen viel höheren Renditen auf der Fixed-Income-Seite wieder wesent-

**»Multi-Asset-Produkte sind durch die inzwischen viel höheren Zinsen wieder wesentlich attraktiver.«**

**Oliver Bilal, Invesco**

lich attraktiver geworden sind. Anleger müssen dadurch deutlich weniger Risiko auf der Aktienseite eingehen, um dennoch ein stabiles Einkommen zu generieren. Gleichzeitig haben sich unter dem Gesichtspunkt Nachhaltigkeit auch bislang eher stiefmütterlich behandelte Anlageklassen wie High Yield oder Staatsanleihen erheblich weiterentwickelt. Deswegen ist aus meiner Sicht genau jetzt der richtige Zeitpunkt, um mit einem Sustainable Global Income Fonds ein neues, attraktives Angebot an den Markt zu bringen. Davon abgesehen kann ich sagen, dass Invesco insgesamt seine Hausaufgaben in Sachen Nachhaltigkeit gemacht hat ...

**... was heutzutage aber nahezu jeder Asset Manager von sich behaupten wird.**

Das mag sein, aber wir haben inzwischen

ein großes Nachhaltigkeitsteam von 30 Spezialisten aufgebaut, die rund um den Erdball verstreut tätig sind und unseren Investmentteams zuarbeiten. Die Anlageentscheidung selbst liegt am Ende bei den jeweiligen Investmentteams, die auch die Freiheit haben, beispielsweise eigene ESG-Analysten oder Risikomanager einzustellen, um möglichen Spezifika ihrer Strategie Rechnung zu tragen.

**Dann verfolgen Sie also keinen unternehmensweit praktizierten ESG-Ansatz?**

Als globaler Asset Manager wissen wir, dass das Verständnis von Nachhaltigkeit und die diesbezüglichen Anlegerbedürfnisse von Region zu Region und je nach Kundenkanal ganz unterschiedlich sind. Bei uns wird es in diesem Kontext daher keine Top-down-Richtung geben. Als Investmentgesellschaft betrachten wir es nicht als unsere Aufgabe, bestimmte Leitlinien vorzugeben oder zu signalisieren, welchen Sektor oder Einzelwert wir negativ oder positiv sehen. Anders gesagt: Wir werden nichts nur um des Ausschließens willen ausschließen.

**Geben Sie uns ein Beispiel?**

Die Verteidigungsindustrie ist ein gutes. Wie wir im Zusammenhang mit dem Krieg in der Ukraine und die dadurch entfachte Diskussion um defensive und offensive Waffen gesehen haben, kann es sein, dass plötzlich Ereignisse eintreten, die bis dahin als feststehend angenommene Schlussfolgerungen in einem vollkommen anderen Licht erscheinen lassen. Unsere Aufgabe als Asset Manager ist es, alle für ein Investment relevanten Kriterien messen zu können, um anhand dieser Daten zu beurteilen, inwiefern es zu einem nachweisbar negativen Einfluss auf die Performance kommen könnte, und unsere Portfolios auf dieser Basis optimal zu managen.

**Ihr CEO Marty Flanagan geht noch weiter, wenn er sagt, es sei nicht Aufgabe eines Asset Managers, Investoren in die Nach-**



haltigkeit zu drängen. Stimmen Sie dem zu?

Durchaus! Denn wir dürfen das Thema Nachhaltigkeit nicht zu Marketingzwecken missbrauchen. Schließlich überantworten unsere Kunden uns nichts weniger als die treuhänderische Verantwortung für ihre Vermögenswerte. Dass wir unsere Welt über alle Wirtschaftssektoren und -kreisläufe hinweg deutlich nachhaltiger gestalten müssen, steht dabei wohl außer Frage. Die Frage ist nur: Wie setzt man das konkret um? Auf dem Weg dorthin haben gerade wir als Asset Manager die großartige Chance, Kapitalflüsse in jene Unternehmen zu lenken, die von einer Net Zero Transition überproportional profitieren.

**Ein Thema, das Ihnen offenbar besonders am Herzen liegt, ist die Blockchain-Technologie im Asset Management. Warum?**

Weil uns diese Technologie die Möglichkeit eröffnet, in einer komplett dezentralen und transparenten Welt Finanztransaktionen durchzuführen – und zwar innerhalb von Nanosekunden. Das ist vom Prinzip her revolutionär und kann sogar helfen, ein Level Playing Field zwischen aktivem und passivem Management herzustellen.

**»Dass wir unsere Welt deutlich nachhaltiger gestalten müssen, steht wohl außer Frage.«**

**Oliver Bilal, Invesco**

**Wie das?**

Im Moment profitiert der ETF-Bereich sehr stark davon, dass Investoren ihre Markterwartungen nicht nur schnell und einfach, sondern auch zu einem vergleichsweise geringen Preis implementieren können. Wenn durch die Blockchain die gesamte operationelle Wertschöpfungskette im Asset Management auf den gleichen Standard gesetzt wird, so bringt das auch das aktive Geschäft entscheidend nach vorn. Der vielleicht spannendste Punkt, von dem wir aber noch am weitesten entfernt sind, ist die Möglichkeit, via Blockchain mit soge-

#### **KURZ-VITA: Oliver Bilal**

Im Mai 2022 hat Oliver Bilal die Vertriebsleitung von Invesco in der EMEA-Region übernommen. Bevor er zu Invesco kam, hat der gebürtige Deutsche die Vertriebsaktivitäten von Natixis Investment Managers verantwortet. Zu seinen weiteren Stationen gehören UBS Asset Management und die frühere Pioneer Investments.

nannten Token de facto jedes Vermögensgut dieser Welt investierbar zu machen. Dadurch werden auch Privatanleger stärker in reale Werte investieren können.

**Die Entwicklung war zuletzt stark bestimmt vom Thema illegale Kryptotransaktionen. Inwieweit kann das zum Bremsfaktor auch für die Blockchain werden?**

Hier werden noch viel zu viele Dinge in einen Topf geworfen, weil nicht unterschieden wird zwischen der Technologie einerseits und den darauf basierenden Produkten wie Bitcoin oder inzwischen hunderten anderen Kryptowährungen andererseits. Vor diesem Hintergrund gebe ich Ihnen recht: Die Pleite einer Handelsplattform wie FTX hat sicher viel Glaubwürdigkeit und Vertrauen in Bezug auf digitale Assets und auch die Blockchain-Technologie gekostet.

**Mit welcher Konsequenz?**

Das wird den Innovationsprozess sicher verlangsamen. Ich halte es trotzdem für unentbehrlich, als Asset Manager den Weg aktiv zu begleiten. Zum einen ist es für das globale Geldsystem von Vorteil, wenn es eine dezentrale Liquidität, eine eigenständige Währung gibt, die nicht zentral reguliert und von Notenbanken beeinflusst wird, indem Zinsen oder Geldmenge künstlich hoch- oder runtergefahren werden und damit de facto die Preisfindung von Vermögenswerten von den Fundamentaldaten entkoppelt wird. Zudem darf sich gerade die Investmentbranche nicht dem Wandel verschließen, der sich vor unseren Augen vollzieht, wenn traditionelle Investment- und Sparmodelle zunehmend einer neuen, sehr stark onlinedominierten Welt weichen. Aber eines steht für mich auch fest: Der Weg in diese neue Welt muss reguliert werden, und das auf globaler Ebene. Dann können wir auch verloren gegangenes Vertrauen zurückgewinnen.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

**HANS HEUSER **