

Jahrespressekonferenz 2017

Union Asset Management Holding AG

23. Februar 2017

**Union Investment**

**Geschäftsentwicklung 2016**

**Hans Joachim Reinke**

**Vorsitzender des Vorstands**

**Union Asset Management Holding AG**

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Damen, sehr geehrte Herren,

ich heiÙe Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen Alexander Schindler, Jens Wilhelm und Dr. Andreas Zubrod sowie des gesamten Union-Investment-Teams herzlich willkommen zur Jahrespressekonferenz von Union Investment. Wir freuen uns sehr, dass Sie heute unsere Gäste sind.

Als wir uns vor einem Jahr hier getroffen haben, hat sicher niemand von uns vorhergesehen, welchen Verlauf 2016 nehmen würde. Vor allem die politischen Entwicklungen haben selbst namhafte Experten auf dem falschen Fuß erwischt. Brexit und Trump haben im vergangenen Jahr für Überraschungen gesorgt. Zudem haben wir alle erlebt, wie groß der Einfluss neuer Medien und von Big Data inzwischen ist. So sahen bei der US-Wahl fast alle Umfragen Clinton vorne. Und doch verlor sie nach Wahlmännern am Ende deutlich. Trump ist es anscheinend mit der Macht viraler Informationsverbreitung und dem intelligenten Einsatz von Big Data gelungen, viele unentschlossene Wähler auf seine Seite zu ziehen. Diese neuen Mechanismen beeinflussen die Meinungsbildung erheblich, und ihre Auswirkungen sind nicht zu unterschätzen.

Denn nach den ersten Dekreten des neuen US-Präsidenten wird deutlich, wie stark Politik, Gesellschaft und Wirtschaft in einer medial und ökonomisch vernetzten Welt zusammenhängen und sich gegenseitig beeinflussen. Durch den wachsenden Einfluss sozialer Medien wird es im politischen Umfeld immer schwieriger, zu treffsicheren Prognosen zu kommen. Sicher ist nur, dass sich die Taktgeber im Konzert der Weltpolitik derzeit verändern.

Doch nicht nur die Politik, auch die Kapitalmärkte haben im letzten Jahr für Überraschungen gesorgt. So haben wir 2016 mehr als einmal plötzliche Wendungen und teils irrationale Bewegungen gesehen, die unsere Arbeit als Asset Manager ungleich schwerer machten. Und doch ist es in diesem herausfordernden Umfeld am Ende gelungen, für unsere Kunden positive Erträge zu erwirtschaften.

So erzielten wir über alle Wertpapierklassen hinweg im vergangenen Jahr ein Plus von 2,2 Prozent nach Kosten (BVI-Methode) und in unseren Offenen Immobilienpublikumsfonds sogar zwischen 2,5 und 3 Prozent. Die meisten unserer Kunden nutzen Investmentfonds jedoch nicht zum kurzfristigen Vermögensaufbau, weshalb auch der Blick auf die Fünf-Jahres-Performance interessant ist. Hier können wir über alle Wertpapierklassen mit einem Plus von 5,8 Prozent pro Jahr ebenfalls eine positive Bilanz ziehen. Dies ist ein wichtiger Beitrag, mit dem wir unseren Kunden helfen, Vermögen aufzubauen und ihren Wohlstand langfristig zu sichern.

Das ist jedoch anspruchsvoll, denn die heterogene wirtschaftliche Entwicklung in Europa bestimmt unverändert den Kurs der EZB – und der bleibt expansiv. Herr Draghi lässt die Geldschleuse offen, sodass auch in diesem Jahr der Liquiditätsstrom nicht abreißen wird. Das bedeutet: Die Zinsen werden in einem niedrigen Korridor bleiben, was für viele Sparer die Situation verschärft. Hinzu kommt: Die Inflation ist zurück. In den Eurostaaten lagen die Preise Ende Januar im Schnitt 1,8 Prozent über dem Vorjahr. Das ist das höchste Plus seit fast dreieinhalb Jahren. Grund sind vor allem steigende Preise für Benzin und Lebensmittel. In Deutschland beträgt die Teuerung sogar 1,9 Prozent und erreicht damit den Euro-Zielwert von knapp unter zwei Prozent.

Für deutsche Sparer hat das langfristig dramatische Folgen, obwohl der Kaufkraftverlust durch die Inflation für viele nur schwer nachvollziehbar ist. Dabei ist der Verlust real. 20.000 hart ersparte Euro haben bei einer Teuerungsrate von 2 Prozent nach 20 Jahren nur noch einen realen Gegenwert von 13.459 Euro. Wer da weiter auf Tagesgeld setzt, riskiert große Teile seines Angesparten. Auch volkswirtschaftlich ist das eine signifikante Größenordnung: Bezogen auf die gut 2,2 Billionen Euro auf Giro- und Tagesgeldkonten heißt das: Die Ersparnisse sind bei einer Teuerungsrate von 1,9 Prozent nach nur einem Jahr real rund 41 Milliarden Euro weniger wert.

Dennoch fahren oder besser sparen die Anleger im Niedrigzinsumfeld nach wie vor auf Sicht. Denn Sichteinlagen sind meist die erste Wahl. Weil Termin- und Spareinlagen selten mehr Zinsen bieten, lassen viele Deutsche ihr Geld einfach auf dem Girokonto liegen. Das führt dazu, dass Sichteinlagen heute 56 Prozent der gesamten Bankeinlagen ausmachen. Im Jahr 2008 waren es 32 Prozent. Es ist aber nicht überraschend, dass viele auf solch klassische Sparformen setzen. Immerhin ist der Zinseszins über viele Jahrzehnte ein probates Mittel gewesen, um Vermögen zu vermehren. Doch heute, bei einem Zins nahe null, führt dies zu einem realen Vermögensverlust.

Es gibt aber auch gute Nachrichten: Die Deutschen bleiben ihrer positiven Haltung zum Sparen treu. Die Sparquote ist 2016 sogar leicht auf etwa 9,8 Prozent angestiegen. Die Deutschen lassen sich in ihren Sparbemühungen durch das schlechte Zinsumfeld anscheinend nicht aufhalten. Und genau an diesem Punkt müssen wir in der Beratung ansetzen. Wir müssen den Kunden vermitteln, dass sie

mit traditionellen Sparformen das Problem nicht lösen können. Dazu brauchen wir einfache und verständliche Antworten. Denn ob in Politik, Wirtschaft oder bei der persönlichen Geldanlage, die Menschen suchen Erklärungen, die sie verstehen und im wahrsten Sinne des Wortes begreifen.

Einen unserer neuen Bausteine für die Beratung haben wir Ihnen im vergangenen Jahr mit unserer Ausstellung präsentiert. Der Ansatz, den Menschen etwas an die Hand zu geben, um Abstraktes begreifbar zu machen, war offenbar der richtige. Wir haben viel positive Resonanz erhalten von Kunden und Beratern, die unsere Ausstellung in den verschiedenen Banken und Regionen besucht haben. Das ermutigt uns, auf diesem Weg weiterzugehen und immer wieder Neues auszuprobieren, um unsere Kunden für eine ausgewogene Vermögensanlage zu interessieren. Auch wenn wir hier noch einen weiten Weg vor uns haben, sind wir in der Evolution des Sparens gut vorangekommen und können das auch an unserem Neugeschäft ablesen.

Insgesamt konnten wir im vergangenen Jahr einen Nettoabsatz von 23,2 Mrd. Euro verbuchen – nach 2015 das zweitbeste Neugeschäft in unserer 61-jährigen Geschichte. Dieser starke Absatz ruht bei Union Investment auf zwei stabilen Säulen: der breiten Basis des genossenschaftlichen Privatkundengeschäfts mit über vier Millionen Fondssparern sowie dem starken institutionellen Geschäft mit über 1.600 deutschen und internationalen Investoren. Deshalb möchte ich Ihnen die Entwicklung nach diesen beiden Kundengruppen gegliedert präsentieren und damit von der Formatsicht nach Publikums- und Spezialfonds abweichen.

Im institutionellen Geschäft konnten wir 2016 eine unverändert hohe Nachfrage nach maßgeschneiderten Anlagelösungen feststellen und einen Nettoabsatz von 16,1 Mrd.

Euro verbuchen. Zudem konnten wir 74 neue Kunden gewinnen, davon 71 aus dem nicht-genossenschaftlichen Sektor. Zum Jahresende erreichten wir so mit 169 Mrd. Euro einen neuen Höchststand bei unseren Assets under Management für institutionelle Kunden. Obwohl für viele Investoren die Sicherheit ihrer Anlagen noch immer an erster Stelle steht, wächst der Renditebedarf und damit die Bereitschaft, auf der Risikoleiter nach oben zu steigen. Daher zählten 2016 neben geldmarktnahen Produkten vor allem Unternehmensanleihen, Aktien- und Multi-Asset-Anlagen sowie Investitionen in den Emerging Markets zu den Favoriten. Kurzum: Portfolios werden heute risikoaffiner aufgestellt. Die Diversifizierung umfasst deutlich mehr Assetklassen und zeigt eine breitere Länderallokation.

Zudem wurden Immobilienanlagen von unseren institutionellen Investoren erneut stark nachgefragt. Leider stößt in diesem Marktumfeld die hohe Nachfrage auf ein insgesamt sehr begrenztes Angebot geeigneter Anlageobjekte. Wir sind jedoch weder im institutionellen noch im Privatkundengeschäft dazu bereit, Abstriche bei der Qualität der Objekte zu machen. Daher weichen wir von unseren Qualitätsstandards nicht ab und werden interessante Objekte auch nicht zu jedem Preis kaufen. Wir gehen hier im Sinne unserer Kunden mit viel Augenmaß vor. Dennoch ist es uns gelungen, im vergangenen Jahr Ankäufe mit einem Volumen von 4,0 Mrd. Euro für unsere Offenen Immobilienpublikums- und -spezialfonds zu tätigen.

Insgesamt sind die Investitionen unserer institutionellen Kunden von zwei Stoßrichtungen geprägt: einerseits der Absicherung der verwalteten Vermögen, die teilweise sogar gesetzlichen Vorgaben folgt. Andererseits suchen die Kunden händierend nach Ertragsquellen, um ihre Anlageziele zu erreichen. Die Kunden

befinden sich also in einem Ertragsdilemma, dessen Ende zumindest in der Eurozone in dieser Dekade immer unwahrscheinlicher wird. Hierbei können unsere Risikomanagementlösungen ein Teil der Antwort sein.

Zunehmend an Bedeutung gewinnen auch nachhaltige Anlagekonzepte, die ebenfalls zu einem optimierten Risikomanagement verhelfen. Hierzu bindet Union Investment Nachhaltigkeitskriterien systematisch in den Investmentprozess ein. Diese Expertise wird auch in klassische Portfoliostrategien integriert. Insgesamt sind bei Union Investment derzeit 25,3 Mrd. Euro nach Nachhaltigkeitskriterien angelegt. Damit sind wir in Deutschland unverändert einer der führenden Asset Manager in diesem Segment.

Mein Fazit zum institutionellen Geschäft: Wir blicken erneut auf ein überaus erfolgreiches Jahr zurück und stellen fest, dass das anhaltende Niedrigzinsumfeld den Trend zu mehr kontrolliertem Risiko noch einmal verstärkt hat. In diesem Umfeld ist die Leistungsfähigkeit eines professionellen Risikomanagers ebenso gefragt wie die Fähigkeit, die wenigen möglichen Renditechancen konsequent zu nutzen.

Meine Damen und Herren,

auch im Privatkundengeschäft war die Nachfrage im vergangenen Jahr konstant hoch. So konnten wir 2016 in Summe ein Neugeschäft von 7,1 Mrd. Euro verbuchen. Das ist im Branchenvergleich ein starkes Ergebnis.

Denn dieser erneut gute Absatz zeigt, dass es uns gemeinsam mit unseren Partnern in der genossenschaftlichen Bankengruppe immer besser gelingt, die strukturierte Vermögensanlage in das Blickfeld unserer Kunden zu rücken. An dieser Stelle danke

ich den knapp 1.000 Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie unseren starken Partnern in der genossenschaftlichen FinanzGruppe ganz herzlich für die weiterhin sehr enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Ein Blick auf die Absatzstruktur zeigt, wie gut wir in der Evolution des Sparens bei unseren Kunden vorankommen.

So standen 2016 erneut die drei Lösungen im Mittelpunkt, die uns beim Thema Vermögensstruktur voranbringen: Multi Asset, Offene Immobilienfonds und das ratierliche Sparen. Bei den Multi-Asset-Lösungen treffen vor allem unsere PrivatFonds mit ihrem ausgewogenen Chancen- und Risikomanagement den Nerv sicherheitsorientierter Kunden. Insgesamt konnten wir hier im vergangenen Jahr Zuflüsse von über 3,1 Mrd. Euro verbuchen und verwalteten zum Jahresende in den sechs PrivatFonds-Varianten knapp 17 Mrd. Euro.

Ebenfalls im Fokus standen erneut Offene Immobilienfonds. Das ist für uns keine Überraschung. Denn Immobilien waren, sind und werden für genossenschaftliche Kunden immer Teil einer ausgewogenen Geldanlage sein. Es ist sehr schade, dass wir die Nachfrage nur zu einem kleinen Teil bedienen können. So konnten interessierte Sparer unsere Offenen Immobilienfonds im letzten Jahr lediglich über einen Zeitraum von elf Wochen erwerben. Auch wenn wir damit auf Neugeschäft in erheblichem Umfang verzichten, lassen wir keine höheren Zuflüsse zu. Denn für die Rendite wäre zu viel Liquidität genauso schädlich wie der Ankauf überteuerter Objekte. Dennoch konnten wir im letzten Jahr allein in unseren drei Offenen Immobilienfonds für Privatkunden Nettomittelzuflüsse in Höhe von 2,3 Mrd. Euro verbuchen und verwalteten in der gesamten Anlageklasse zum Jahresende über 34 Mrd. Euro.



Meine Damen und Herren, die Evolution des Sparens führt nicht vom Sparbuch in die Aktie. Es ist ein schrittweiser Umstieg aus klassischen zinsbasierten Anlagen in moderne, ausgewogenere Sparformen. Ein ganz wichtiges Instrument ist dabei das ratierliche Fondssparen, ein Schwerpunkt unserer Beratungsarbeit. So konnten wir im vergangenen Jahr die Zahl der Sparverträge um 306.000 auf knapp 1,5 Millionen steigern.

Der Bestand wuchs damit gegenüber 2015 noch einmal um 26 Prozent. Und in diesen Zahlen sind unsere Riester-Sparpläne noch nicht einmal enthalten. Besonders freut uns dabei, dass jeder fünfte neue Sparvertrag mit einem Fondsneukunden abgeschlossen wurde. Außerdem investieren über 90 Prozent aller Sparplankunden ihre Sparraten nicht in Rentenfonds, sondern in Aktien-, Misch- oder Immobilienfonds. Immer mehr Menschen erkennen offenbar den Wert einer ausgewogenen Geldanlage. Das gilt sowohl für den Vermögensaufbau als auch für die Altersvorsorge.

Obwohl gerade hier das Fondssparen in Sippenhaft mit anderen Riester-Produkten genommen wird und in den letzten Jahren völlig zu Unrecht einen Imageschaden erfahren hat. Darüber hinaus hat die teilweise populistisch geführte politische Debatte über die Riester-Rente der Vorsorge insgesamt eher geschadet, da sie die Menschen verunsichert. Es sind dabei immer die gleichen Formeln, die bemüht werden und alte Vorurteile bedienen: Riester hat sich nicht durchgesetzt, Riester ist nur für Reiche und lohnt sich nicht.

Wenn man nach 15 Jahren Riester-Rente jedoch Bilanz zieht, sieht das ganz anders aus. So gibt es derzeit rund 16,5 Millionen Riester-Verträge. Das entspricht einer Quote von 44 Prozent der Förderberechtigten. Das ist eine beeindruckende

Akzeptanz für eine freiwillige Vorsorgelösung und zeigt, dass die Riester-Rente beliebter ist, als viele glauben machen wollen. Eine aktuelle Studie des Demografie-Experten Professor Axel Börsch-Supan kommt sogar zu dem Schluss, dass Riester heute die am weitesten verbreitete ergänzende Altersvorsorge in Deutschland ist. Und das gilt nicht nur für mittlere und hohe Einkommen. Riestern ist für Vorsorgesparer aller Schichten attraktiv. Das bestätigte zuletzt auch Gundula Roßbach, die neue Präsidentin der Deutschen Rentenversicherung DRV. So haben über 60 Prozent der Zulagenempfänger ein Bruttoeinkommen von unter 30.000 Euro im Jahr.

Auch die Mär, Riester-Sparen lohne sich nicht, können wir für unser Haus nicht stehen lassen. Für unsere Kunden ist die Riester-Rente eine Erfolgsgeschichte. Denn ein Riester-Sparer der ersten Stunde konnte mit der UniProfiRente im Schnitt einen Ertrag von 7,9 Prozent pro Jahr erwirtschaften – und das ohne Zulagen und nach Abzug aller Kosten.

Meine Damen und Herren, es wird immer deutlicher, dass das Vorsorgeproblem von morgen nur mit einem starken dreigliedrigen Modell aus gesetzlicher, betrieblicher und privater Altersvorsorge gelöst werden kann. Statt sich in der öffentlichen Diskussion mit neuen Ideen zu profilieren, sollte lieber das funktionierende bestehende System erhalten und weiterentwickelt werden. Vor diesem Hintergrund sind wir sehr froh, dass der Gesetzgeber die Riester-Rente bereits an vielen Punkten vereinfacht hat und aktuell weitere Anpassungen plant. Auch wird inzwischen das Fortbestehen der Riester-Rente offensichtlich nicht mehr infrage gestellt.

Wir hoffen, dass diese Position nun auch in die Bundestagswahlprogramme aufgenommen wird und es nach der Wahl zu weiteren Fortschritten in der Entwicklung

der Riester-Rente kommt. Der Bundesrat hat sich in einer seiner letzten Sitzungen bereits positiv zu diesem Thema geäußert und festgehalten, „im weiteren Gesetzgebungsverfahren zu prüfen, ob eine deutlichere Anhebung und eine Dynamisierung der Riester-Zulagen erfolgen kann“. Das sind wichtige Fortschritte im Bemühen, die private Vorsorge weiter zu stärken.

Hierzu können wir alle einen Beitrag leisten: die Politik mit der Weiterentwicklung des stabilen, dreigliedrigen Rentensystems, die Medien als Plattform einer ausgewogenen Diskussion und wir Anbieter mit funktionsfähigen Lösungen. Und ebenso wie die Politik das Rentensystem stetig weiterentwickeln muss, sind wir als Anbieter gefordert unsere Lösungen an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen. Wir haben für unser Haus bereits die nächsten Schritte in Planung und werden Ihnen in wenigen Wochen vorstellen, wie wir unsere Angebote zum Riester-Sparen weiterentwickeln.

Meine Damen und Herren,

das zurückliegende Jahr war geprägt von politischen Überraschungen und herausfordernden Anlagemärkten. Kurzum, es war ein schwieriges Jahr für Asset Manager. Gleichwohl ist es uns gelungen, mit einem Neugeschäft von 23,2 Mrd. Euro ein auch im Branchenvergleich hervorragendes Absatzergebnis zu erzielen. Unsere Assets under Management stiegen zum Jahresende auf einen neuen Höchststand von 292 Mrd. Euro. Diese positive Entwicklung im Bestand ist auch die Basis für ein sehr gutes Betriebsergebnis. Mit 468 Mio. Euro erzielten wir 2016 das drittbeste Ergebnis in der Geschichte von Union Investment. Der Wert bleibt dennoch hinter dem Rekordergebnis aus dem letzten Jahr zurück.

Grund sind gestiegene Investitionen in unsere Wachstumsfelder wie beispielsweise das Immobiliengeschäft, unsere Sparplaninitiative oder die Digitalisierung. Belastend wirken zudem steigende Regulierungskosten. Alleine für die Umsetzung der MiFID II wenden wir künftig rund 7,5 Mio. Euro pro Jahr auf. Gleichwohl ziehen wir insgesamt ein sehr positives Fazit für das Jahr 2016 und sind mit dem Geschäftsverlauf überaus zufrieden.

Richten wir nun den Blick nach vorne. Erlauben Sie mir hier zunächst einen Ausflug in die Zahlenwelt des BVI. Laut Investmentstatistik ist die Fondsbranche auf Wachstumskurs. Innerhalb von drei Jahren haben die verwalteten Publikumsfondsvermögen laut der Berechnungsmethode des BVI um rund 28 Prozent auf 900 Milliarden Euro zugelegt. Bei den Spezialfonds sind die Bestände sogar um 38 Prozent auf annähernd 1,5 Billionen Euro gestiegen. Trotzdem ist der Publikumsfondsabsatz 2016 im Vergleich zu den Vorjahren deutlich zurückgegangen. Das wirkt doch wie ein Anachronismus: Wir sind am unteren Ende eines langjährigen Zinssenkungstrends angekommen, wo auf dem Kupon der zehnjährigen Bundesanleihe nicht einmal mehr ein Prozent steht. Das sollte eigentlich dazu führen, dass die Menschen nach Alternativen in der Geldanlage suchen. Dennoch ist es nach wie vor eine große Herausforderung, neue Kunden von passenden Lösungen zu überzeugen.

Unsere Branche gibt hier leider kein homogenes Bild ab. Den einzelnen Gesellschaften gelingt es sehr unterschiedlich, das Thema in die Breite zu tragen. Als Union Investment können wir hier durchaus Erfolge vorweisen, wie der Blick auf die

Daten zeigt, die ich Ihnen heute vorgestellt habe. Insgesamt hat die Branche aber Nachholbedarf. Das Potenzial ist jedenfalls vorhanden.

Immerhin vertrauen 20 Millionen Privatkunden und Tausende institutionelle Investoren ihre Gelder deutschen Asset Managern an. Hier stiften wir schon heute großen Nutzen. Und genau darin liegt für uns die Chance.

Wir müssen Sparern, Investoren und Entscheidungsträgern aus Wirtschaft und Politik diesen Nutzen noch transparenter machen. Dann kann es uns erstens gelingen, mehr Menschen von den Vorteilen ausgewogener Anlagelösungen zu überzeugen. Und zweitens werden wir leichter Gehör finden, wenn wir in Politik und Wirtschaft die Interessen dieser Kunden vertreten. Der BVI leistet hier seit vielen Jahren hervorragende Arbeit. Doch sind auch wir als großes Unternehmen in der Branche gefordert, unser Engagement und unsere Leistungsfähigkeit sichtbar zu machen und so unsere gesellschaftspolitische Bedeutung zu unterstreichen. Die Legitimation dazu gibt uns der Kunde selbst, denn wir sind Treuhänder seiner Gelder. Damit ist es unsere Aufgabe, in seinem Sinne zu handeln. Dazu müssen wir jedoch nah an den Kunden heranrücken, um seine Bedürfnisse zu verstehen.

Auf dem Weg zu einer adäquaten Darstellung unserer Branche und ihrer Bedeutung in der Öffentlichkeit gibt es allerdings einige Punkte, die uns manchmal im Wege stehen. Daher möchte ich heute die Chance nutzen und aus meiner Sicht mit einigen Mythen über das Asset Management und unser Geschäft aufräumen.

## **Mythos 1: Die Kunden sind erfahrene Anleger und kommen ganz von alleine**

Die Zinsen können so niedrig sein wie sie wollen. Die Fondsbranche wird vergeblich darauf warten, dass die Kunden von selbst auf sie zukommen. Denn die meisten Menschen scheuen den Umgang mit Finanzanlagen. Das heißt für uns: Fonds werden nicht gekauft. Fondsanlagen sind vielmehr Teil einer am Kundenbedarf ausgerichteten Anlagestrategie, die der Bankberater gemeinsam mit seinem Kunden erarbeitet. Der sogenannte Selbstentscheider, der sich ohne Beratungsunterstützung sein Vermögen nach allen Regeln der Kunst strukturiert, ist die Ausnahme. Die Gruppe der Selbstentscheider liegt seit vielen Jahren bei rund zehn Prozent. Und hier wage ich eine Prognose: Daran wird sich auch in den kommenden Jahren nicht viel ändern. Zudem ist es 43 Prozent der Deutschen aufgrund der niedrigen Zinsen egal, wie sie ihr Geld anlegen. Daher kommt der persönlichen Beratung mehr denn je eine Schlüsselrolle zu. Das zeigt sich auch in einem klaren Bekenntnis zur persönlichen Anlageberatung. Denn die Hälfte der Deutschen legt großen Wert darauf, in Finanzangelegenheiten von ihrer Bank persönlich beraten zu werden.

Die Berater stehen hierbei aber oft vor einem Bollwerk überholter Verhaltensmuster, denn die Erfahrungen der Kunden stammen meist aus einer Zeit, als klassische Zinsanlagen noch auskömmliche Erträge erzielten. Deshalb ist ein behutsames Vorgehen gefragt. Wir müssen den Menschen Brücken bauen und auch mit kleinen Schritten zufrieden sein – wie beispielsweise einem langsamen Einstieg in den Vermögensaufbau über Ansparpläne.

## **Mythos 2: Was anderswo geht, funktioniert auch hierzulande**

Die Globalisierung hat sich in den letzten Jahrzehnten in wenigen Bereichen so deutlich niedergeschlagen wie in der Finanzbranche. Die Finanzmärkte sind global vernetzt und Anlagelösungen weltweit verfügbar.

Heißt das, dass diese Lösungen auch weltweit auf die gleiche Nachfrage treffen?

Nein. Denn gerade in Deutschland erleben wir ein ganz anderes Phänomen. Während Risiken Teil der angelsächsisch geprägten Finanzkultur sind, sind deutsche Sparer bis heute extrem sicherheitsorientiert. Der deutsche Sparer ist mit Zinseszinsen groß geworden. Sparen ist für ihn meist eine ganz pragmatische Angelegenheit in seiner Bank um die Ecke. Unsere Kunden kommen aus der Mitte der Gesellschaft und interessieren sich selten für den Shareholder-Value. Geldanlage ist für sie Sparen und funktioniert nur über Vertrauen.

Die Geldanlage der Zukunft muss daher noch stärker vom Kunden her gedacht werden und seinen Bedürfnissen Rechnung tragen. Gefragt sind Anlagelösungen mit einem breiten Angebot an verschiedenen Rendite- und Risiko-Optionen für unterschiedliche Kundenanforderungen.

## **Mythos 3: Mit der Digitalisierung wird alles anders**

Vorausschauend zu agieren heißt, Entwicklungen frühzeitig zu antizipieren. Eine der bedeutendsten Entwicklungen dieser Zeit ist die zunehmende Digitalisierung. In der Finanzbranche ist die Digitalisierung schon länger sehr präsent, ob bei Onlinekonten, beim Tagesgeld oder in der Baufinanzierung. In der Geldanlage gibt es inzwischen ebenfalls zahlreiche Angebote von sogenannten Fintechs. Nach unserer Einschätzung

würden allerdings viele Menschen ohne den Impuls eines Beraters überhaupt nicht mehr sparen. Wir setzen daher weiterhin auch auf die persönliche Beratung, weil Fintechs nur für eine sehr spezielle Kundengruppe in Frage kommen. Denn Geldanlage ist ein Vertrauensgut. Anders als bei Erfahrungsgütern, die man direkt testen kann, erschließt sich der Wert von Vertrauensgütern erst lange nach dem Kauf. Bei einer Altersvorsorge beispielsweise wäre ein Umtausch oder eine Rückgabe sinnlos. Man muss dem Berater vertrauen, dass das gewählte Produkt tatsächlich geeignet ist, die gesteckten Anlageziele am Ende zu erreichen.

Daher sind wir sicher, dass der Schwung der Digitalisierung auf diesem Feld derzeit nicht ausreicht, um den Markt grundlegend zu revolutionieren. Fintechs wirken in der Geldanlage nicht disruptiv, da ihnen häufig das erforderliche Vertrauen der Kunden fehlt. Deshalb bin ich überzeugt, dass Fintechs den Markt in den nächsten Jahren noch nicht erobern werden. Gleichwohl war die Fintech-Diskussion bei uns im Haus sehr wertvoll, weil sie uns geholfen hat, eine Expertise in diesem Entwicklungsfeld aufzubauen. Mit VisualVest haben wir wertvolle Erfahrungen gesammelt. Wir haben genau geprüft, wo Chancen liegen und welchen Nutzen Kunden und die Banken daraus ziehen können.

Unsere Erkenntnis: Digitalisierung wird die persönliche Beratung zwar nicht ersetzen – aber beide lassen sich in Zukunft auch nicht mehr sauber voneinander trennen. Es geht somit darum, die bestehenden Beratungskanäle zu optimieren und um digitale Bausteine zu erweitern – sozusagen das Beste aus zwei Welten. Zum Beispiel über automatisierte Beratungstrecken, die der Kunde selbst oder mit dem Berater bedienen kann. Im Laufe dieses Jahres werden wir erste Ideen zur automatisierten



Beratung gemeinsam mit ausgewählten Genossenschaftsbanken testen. Dabei werden wir sehr stark von den Erfahrungen mit VisualVest profitieren – sowohl in der Entwicklungsarbeit als auch im digitalen Umgang mit dem Kunden.

#### **Mythos 4: Asset Management ist nur etwas für Reiche**

Leider tun wir uns als Branche mit unserer Sprache nicht immer einen Gefallen: Wenn wir von Asset Management reden, denken viele an Vermögensverwaltung für Superreiche. Selbst unsere Produkte schrecken unter dem Begriff „Investmentfonds“ viele Menschen ab, weil sie damit oft das Investment Banking in Verbindung bringen. Dabei ist unsere Branche in der Mitte der Gesellschaft verankert.

Fondsgesellschaften verwalten hierzulande Gelder in Höhe von 2,8 Billionen Euro. Dieses enorme Vermögen ist zu einem überwiegenden Teil das Geld von Kleinsparern, was die wenigsten wissen. Denn neben den direkten Fondsanlagen für rund 20 Millionen Kunden verwalten Asset Manager in Deutschland auch große Summen für andere Kapitalsammelstellen wie Banken oder Versicherungen. Darüber hinaus steht ein Großteil der betrieblichen Vorsorge in den Büchern der Branche. Die deutsche Asset-Management-Branche trägt so direkt und indirekt die Verantwortung für die Ersparnisse und die Altersvorsorge von rund 50 Millionen Menschen in Deutschland.

#### **Mythos 5: Asset Manager verwalten bloß Vermögen**

Meine Damen und Herren, die Rolle eines Asset Managers beschränkt sich nicht auf das Verwalten fremder Gelder. Der Asset Manager ist Treuhänder der ihm anvertrauten Mittel, und damit reicht die Aufgabe bedeutend weiter. Diese besondere

Verantwortung leitet uns auch in Diskussionen über Anlegerschutz und Regulierung. Wir befürworten in diesem Kontext alle Vorhaben, die im Sinne unserer Kunden sind. Allerdings werden wir immer dann die Stimme erheben, wenn es um Regelungen geht, die diesem Anspruch zuwiderlaufen. Hier stoßen im Übrigen alle großen Anbieter gemeinsam mit dem BVI ins gleiche Horn.

Ein zweiter wichtiger Baustein ist die Rolle als aktiver Aktionär. Auch dieses Selbstverständnis leitet sich direkt aus der Verantwortung als Treuhänder ab. Hierzu gehört für uns, die Interessen unserer Anleger auf Hauptversammlungen und in vielen Tausend Gesprächen mit Unternehmensvorständen zu vertreten. Insofern wollen und müssen wir sicht- und hörbar sein, wenn es um die Interessen unserer Kunden geht. Dazu ist es wichtig, dass Entscheidern in Politik und Wirtschaft die Bedeutung der Asset-Management-Branche noch stärker transparent wird.

Und damit bin ich bei der dritten Verantwortung, die wir als Treuhänder erfüllen müssen. Wir sind ein elementarer Bestandteil einer erfolgreichen Volkswirtschaft. Ich habe bereits auf die zentrale Rolle in der Altersvorsorge hingewiesen. Die deutsche Asset-Management-Branche verwaltet derzeit Altersvorsorgegelder in Höhe von rund 900 Milliarden Euro. Diesem gesellschaftspolitischen Gewicht sollten wir als Fondsgesellschaften alle Rechnung tragen, indem wir uns noch stärker in öffentliche Debatten einschalten und deutlich machen, dass die Verantwortung für den Wohlstand der Menschen in diesem Land auch in unseren Händen liegt.

Meine Damen und Herren, ich fasse zusammen:

2016 war ein schwieriges, aber für Union Investment erneut sehr erfolgreiches Jahr. Wir sind mit dem Geschäftsverlauf überaus zufrieden. Mit einem starken Neugeschäft von 23,2 Mrd. Euro ist es uns gelungen, unsere Assets under Management auf einen Rekordstand von 292 Mrd. Euro auszubauen.

Getragen wurde dieser starke Absatz von zwei Säulen:

So erzielten wir mit 16,1 Mrd. Euro einen hervorragenden Absatz im institutionellen Geschäft. Im Geschäft mit Privatkunden konnten wir mit 7,1 Mrd. Euro unser sehr gutes Neugeschäft auch im Jahr 2016 fortsetzen. Das Ergebnis entwickelte sich ebenfalls sehr gut und lag zum Jahresende bei 468 Mio. Euro.

Um diese Erfolge fortschreiben zu können, werden wir weiterhin konsequent vom Kunden her denken und handeln. Den Kunden im Blick zu behalten und für seine Interessen einzutreten ist unsere Verantwortung als Treuhänder seiner Gelder. Wir müssen als Fondsanbieter künftig noch stärker mit einer einheitlichen und unüberhörbaren Stimme in der Öffentlichkeit für die Interessen unserer Kunden eintreten.

Denn von einer starken Asset-Management-Branche können alle profitieren – unsere Kunden, wir als Anbieter und auch der Staat, wenn man sich die Rolle unserer Branche für die private und betriebliche Altersvorsorge in diesem Land anschaut.

Vielen Dank.