

Jahrespressekonferenz 2018

Union Asset Management Holding AG

22. Februar 2018

Union Investment

Geschäftsentwicklung 2017

Hans Joachim Reinke

Vorsitzender des Vorstands

Union Asset Management Holding AG

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Damen, sehr geehrte Herren,

ich heiße 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 hier im Herzen Frankfurts unsere Gäste sind.

Bevor ich unsere Unternehmenszahlen einordne, möchte ich diesmal ein persönliches Fazit des vergangenen Jahres voranstellen.

Wenn ich 2017 Revue passieren lasse, sind mir vier Themen besonders in Erinnerung geblieben:

1. Der starke und weltweit synchrone Wirtschaftsaufschwung setzt Maßstäbe.

Die Weltwirtschaft boomt mit einem Wachstum von 3,6 Prozent. Die USA sind schon 104 Monate im Wachstumsmodus, und wir in Deutschland erleben mit 2,5 Prozent derzeit das größte Wachstum seit 2011 – angetrieben durch einen dynamischen Export und eine hohe private und staatliche Nachfrage. Unsere Konjunktur läuft auf Hochtouren, die Arbeitslosenquote sinkt kontinuierlich. Die Eurozone wächst im gleichen Tempo. Zudem sind unsere Wachstumserwartungen für dieses Jahr positiv, hierzulande beschränkt allein durch Kapazitätsgrenzen in der Produktion und den Fachkräftemangel.

Mein Fazit: Weltweites Wirtschaftswachstum – und das vermeintlich ohne politische Steuerung.

2. Die Politik lässt einige Fragen offen.

Mit Blick auf Europa lässt sich keine wirkliche politische Aufbruchstimmung erkennen, nur Macron in Frankreich geht in Vorleistung.

In Deutschland lese ich in der vorliegenden Koalitionsvereinbarung wenig Zukunftsweisendes, vielmehr für unsere Branche mit der Abschaffung der Abgeltungsteuer und der geplanten Finanztransaktionssteuer auf europäischer Ebene einen Rückgriff auf Altes. Dabei müssen dringend langfristige Antworten auf wichtige Zukunftsfragen wie etwa Fachkräftemangel, Bildung oder eine alternde Gesellschaft gefunden werden.

Notwendige Reformen in der Europäischen Union bleiben liegen, weil man auf eine stabile Regierung in Deutschland wartet. Zudem belasten der Brexit und die bevorstehenden Wahlen in Italien. Nur mit einem „Weiter so“ wird es nicht gelingen, das Vertrauen in die Politik und die demokratische Ordnung zu stabilisieren.

Mein Fazit: Wir brauchen mehr Zukunftsfähigkeit und politischen Gestaltungswillen.

3. Die Welt befindet sich im Stresstest.

An vielen Stellen erleben wir bedenkliche Entwicklungen:

Ein unberechenbarer Donald Trump. Nordkorea mit gefährlichen Drohgebärden, viele Unruheherde und viel Säbelrasseln in Nahost. China erhebt Anspruch auf eine Mitgestaltung in der Welt und rüstet entsprechend auf. Generell sind Autokraten weiterhin auf dem Vormarsch – in der Türkei, in Russland oder vor unserer Tür in Polen und Ungarn.

Mein Fazit: Es geht zunehmend um den Kampf der Systeme. 169 Staaten, in denen immer weniger Demokraten und leider mehr Autokraten das Geschehen bestimmen.

4. Die Menschen in Deutschland sind verunsichert.

Uns ging es noch nie so gut wie heute. Die Wirtschaft brummt, und das Geldvermögen in Deutschland dürfte zum Jahresende nahe an die Sechs-Billionen-

Euro-Marke herankommen. Dennoch sind viele Menschen in Deutschland unzufrieden. Lange Jahre war die deutsche Gesellschaft geprägt vom Wunsch nach Wachstum und Wohlstand. Heute stehen vielfach Verunsicherung und Verlustangst auf der Agenda.

Die Menschen fragen oft nicht mehr, was sie tun müssen, damit es ihnen morgen besser geht. Sie fragen, was zu tun ist, damit es ihnen künftig nicht schlechter geht. Hier bleibt die Politik aus Sicht vieler eine ausreichende Antwort schuldig.

Mein Fazit: Die Menschen sind verunsichert und fühlen sich mit ihren Sorgen nicht ernst genommen – Vertrauen geht verloren.

Kurzum: Abseits vom wirtschaftlichen Wachstum lassen sich derzeit keine einfachen Ableitungen für das Investieren treffen. Insofern war 2017 ein renditestarkes, aber auch herausforderndes Anlagejahr.

Was heißt das für unsere privaten und institutionellen Kunden, und was bedeutet das für uns als Union Investment?

Starten wir mit den Anlageergebnissen für unsere Kunden und stellen wir fest: Unsere Lösungen haben im vergangenen Jahr erneut unter Beweis gestellt, dass sie ein verlässliches Instrument der langfristigen Kapitalanlage sind. So erzielten wir über alle Wertpapierklassen hinweg im vergangenen Jahr ein Plus von 4,1 Prozent nach Kosten und in unseren Offenen Immobilien-Publikumsfonds eine Wertentwicklung von 2,4 bis 2,9 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 4,8 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 und gelingt nur, wenn die Menschen ausgewogener investieren und sich so Chancen auf eine langfristig auskömmliche Rendite eröffnen.

Investmentfonds bieten diese Möglichkeit und sind ein geeignetes Instrument, um die zinslastige Geldanlage vieler Sparer schrittweise um Substanz- und Sachwerte zu ergänzen und so die Evolution des Sparens voranzubringen. Diese Erkenntnis setzt sich bei vielen unserer Kunden immer stärker durch, was sich an der Dynamik unseres Neugeschäfts ablesen lässt.

Insgesamt konnten wir im vergangenen Jahr einen Nettoabsatz von 25,1 Mrd. Euro erzielen – das ist nach 2015 das zweitbeste Absatzergebnis in der Unternehmensgeschichte von Union Investment.

Wachstum sehen wir sowohl auf der privaten wie auf der institutionellen Seite, weshalb ich Ihnen die Entwicklung von Union Investment im Jahr 2017 nach diesen beiden Kundengruppen gegliedert präsentieren möchte und damit von der traditionellen Formatsicht nach Publikums- und Spezialfonds abweiche.

Kommen wir zunächst zum institutionellen Geschäft.

Hier konnten wir im vergangenen Jahr einen Nettoabsatz von 15,2 Mrd. Euro und einen Zuwachs von 78 neuen Kunden erzielen. So erreichten wir zum Jahresende mit 188 Mrd. Euro einen neuen Höchststand in unseren Assets under Management bei Großinvestoren.

In Zeiten von anhaltendem Niedrigzins und steigender Komplexität an den Börsen nehmen wir wahr, dass die Diversifizierung der institutionellen Kundenportfolios inzwischen deutlich fortschreitet. Die Depots weisen insgesamt mehr Anlageklassen und eine breitere Länderallokation auf. Gefragt waren vor allem Produkte mit größeren Renditechancen wie Unternehmens- und Schwellenländeranleihen. Darüber hinaus gewannen Multi-Asset- und Absolute-Return-Produkte sowie Immobilieninvestments an Bedeutung.

Zudem beobachten wir bei unseren institutionellen Kunden ein weiter steigendes Interesse an nachhaltigen Lösungen. Sie sind für viele Großanleger inzwischen Standard. Anders als in den Anfangsjahren der nachhaltigen Kapitalanlage rückt dabei neben ethischen, sozialen und ökologischen Aspekten jetzt die ökonomische Dimension stark in den Fokus der Investoren. War diese im Jahr 2013 noch für 42 Prozent wichtig, so stehen ökonomische Aspekte 2017 für 64 Prozent der befragten institutionellen Kunden im Vordergrund. Nachhaltigkeit hat sich somit von einem weichen zu einem harten Anlagekriterium im Portfoliomanagement entwickelt, nicht zuletzt unter Risikomanagementaspekten.

Dieser Wandel hat die Professionalisierung der nachhaltigen Kapitalanlage noch einmal forciert. Heute sind Nachhaltigkeitskriterien bei uns systematisch in den Investmentprozess eingebunden, was auch klassischen Portfoliostrategien zugutekommt. Zugleich unterstreicht der Ausbau unseres Leistungsangebots in diesem Bereich die steigende Relevanz der Nachhaltigkeit. So haben wir 2017 unser Angebot für institutionelle Kunden um Green Bonds und im Januar dieses Jahres um einen Fonds ergänzt, der die Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen (Sustainable Development Goals, SDG) beim Anlageprozess berücksichtigt.

Aufgrund des gestiegenen Interesses ist der Bestand unserer nachhaltigen Lösungen über alle Kundengruppen per Jahresende auf mehr als 33,5 Mrd. Euro gestiegen. Damit sind wir in Deutschland führender Asset Manager in diesem wachsenden Segment und werden weiter an unserem Nachhaltigkeitsprofil arbeiten. Ich komme gleich noch einmal darauf zu sprechen.

Generell beobachten wir, dass der Spagat zwischen Ertragsanspruch einerseits und Risikobudgetbedarf andererseits aufgrund des Niedrigzinsumfelds und der regulatorischen Vorgaben für unsere Kunden nicht einfacher geworden ist. Die Bewegungsfreiheit institutioneller Investoren ist eingeschränkt. In diesem Anlagedilemma können unsere Risikomanagementlösungen ein wichtiger Teil der Antwort sein. Diese Erkenntnis ist bei vielen Großanlegern gereift, und die Bereitschaft, stärker ins Risiko zu gehen, ist gestiegen. Wir sind hier auf einem guten Weg. Doch liegt das Augenmerk bei vielen noch immer zu stark auf den Risiken und zu wenig auf den Anlagechancen. Daher bleibt es oft bei graduellen Adjustierungen im Portfolio.

Wir unterstützen unsere Kunden darin, bei der Erweiterung des Anlagespektrums möglichst vorbehaltlos alle zur Verfügung stehenden Möglichkeiten in Betracht zu ziehen und somit Risikomanagement stärker als Chancenmanagement zu begreifen. Ein Beispiel für zu wenig genutzte Renditepotenziale ist etwa der Einsatz von Derivaten. Zwar ist die Derivatennutzung unter institutionellen Investoren schon heute verbreitet, doch beschränken sich viele auf reine Absicherungspositionen. Wenn man das ganze Spektrum der Möglichkeiten in Betracht zieht, bleibt also noch erhebliches Potenzial zur Verbesserung der Performance.

Unser Fazit zum institutionellen Geschäft: Wir blicken auf ein sehr erfolgreiches Jahr zurück und stellen fest, dass sich die Renditeanforderungen institutioneller Anleger

angesichts überschaubarer Ertragsperspektiven in traditionellen Assetklassen auch künftig nur mit einer aktiven und breiten Allokationsstrategie erfüllen lassen. Bei der Erweiterung des Anlagespektrums wird die Leistungsfähigkeit eines erfahrenen Risikomanagers perspektivisch ebenso gefragt sein wie die Fähigkeit, die wenigen Renditequellen zu erschließen und geschickt miteinander zu vernetzen.

Der Weg zu mehr Diversifikation hat 2017 auch das Geschäft mit unseren privaten Kunden geprägt. Hier konnten wir eine noch höhere Nachfrage als in den Vorjahren und einen Nettoabsatz von 9,9 Mrd. Euro verbuchen. Das ist der größte Absatzerfolg mit privaten Kunden seit dem Jahr 2000, während der Bestand privater Gelder zum Jahresende ebenfalls auf einen neuen Höchststand von 136 Mrd. Euro stieg.

Die Dynamik, die hinter diesen Zahlen steht, freut uns besonders. Sie bestätigt unsere Vorgehensweise, gemeinsam mit unseren Partnern in der genossenschaftlichen FinanzGruppe den langfristigen Nutzen einer breiten Vermögensstruktur bei unseren Kunden zu adressieren und so das Sparverhalten in der genossenschaftlichen Welt insgesamt auf eine breitere und stabilere Basis zu stellen. Für die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit möchte ich mich an dieser Stelle bei den 972 Genossenschaftsbanken sehr herzlich bedanken.

An unseren Absatzschwerpunkten lässt sich erkennen, dass wir die Evolution des Sparens im Jahr 2017 wieder ein gutes Stück vorangebracht haben. Im Zentrum des Interesses standen erneut vor allem die Multi-Asset-Lösungen, Offene Immobilienfonds sowie das ratierliche Fondssparen. Bei den Multi-Asset-Lösungen waren insbesondere die PrivatFonds gefragt. Seit ihrem Start vor siebeneinhalb Jahren haben diese Fondslösungen konstant an Zuspruch gewonnen, was 2017 in Nettozuflüssen von 4,7 Mrd. Euro und einem verwalteten Bestand der sechs PrivatFonds-Varianten von 21,9 Mrd. Euro zum Ausdruck kommt.

Als substanzwertorientierte Größe im Anlagemix haben sich die Offenen Immobilienfonds bewährt. Die drei Offenen Immobilien-Publikumsfonds für private Kunden und der im Juli aufgelegte Fonds Unilmmo: Wohnen ZBI verzeichneten im vergangenen Jahr einen Nettoabsatz von 2,3 Mrd. Euro.

Wie in den Vorjahren stieß im Immobiliensegment die hohe Nachfrage auf ein sehr begrenztes Angebot an geeigneten Objekten. Dennoch weichen wir auf der Ankaufsseite nicht von unseren Qualitätsstandards ab und gehen hier im Sinne unserer institutionellen und privaten Kunden mit Augenmaß vor. Kurzum: Wir werden interessante Objekte auch weiterhin nicht zu jedem Preis kaufen.

Obwohl wir unser Angebot kontingentiert haben, konnten im vergangenen Jahr Gewerbe- und Wohnimmobilien mit einem Volumen von 3,1 Mrd. Euro für die Offenen Immobilienpublikums- und -spezialfonds der Union Investment Gruppe angekauft werden.

Auf der Absatzseite entfallen 618 Millionen Euro auf den Unilmmo: Wohnen ZBI, den wir gemeinsam mit unserem Partner, dem Wohnimmobilien-Spezialisten ZBI, Ende Juli 2017 an den Start gebracht und aus dem Stand zur erfolgreichsten Immobilienfondsaufgabe der letzten Jahre gemacht haben. Wir werten diesen Erfolg als Bestätigung für unsere Entscheidung, das Investitionsspektrum auf der Immobilienseite im Sinne des Kunden um die Kompetenz Wohnen zu erweitern und uns dafür an der ZBI zu beteiligen.

Derzeit ist der neue Fonds in der nächsten Kontingentphase und noch bis Mitte März für Anlagen unserer Kunden geöffnet. Dabei stellen wir ein Gesamtkontingent von 340 Mio. Euro bereit, das ab April 2018 in Wohnobjekte bekannter Städte investiert wird.

Wir sind breit gestreut unterwegs – von Metropolen wie Berlin bis hin zu kleineren Städten wie Weimar.

Neben der Vermögensanlage haben wir im vergangenen Jahr einen besonderen Schwung im Vermögensaufbau erlebt. Das ratierliche Sparen entwickelte sich dynamischer als je zuvor. Das ist an vielen Zahlen ablesbar:

- Die Zahl unserer Fondssparpläne stieg um 29 Prozent auf insgesamt 1.885.000 Verträge (ohne Riester). Ein beeindruckender Zuwachs, wenn man bedenkt, dass wir erst vor drei Jahren die Marke von einer Million Sparverträgen überschritten haben.
- Die durchschnittlichen Volumina pro Kunde sind inzwischen im ratierlichen Geschäft höher als in der Einmalanlage – was zeigt, dass wir mit unserer Initiative für Fondssparpläne den Nerv der Zeit treffen.
- Mit dem Instrument des Fondssparplans gelingt es uns außerdem, unser Geschäft auf eine breitere Basis zu stellen und auch jüngere Kundengruppen stärker zu erreichen. So ist ein Neukunde mit einer Einmalanlage durchschnittlich 58 Jahre alt. Das Alter eines Neueinsteigers im ratierlichen Fondssparen hingegen liegt im Durchschnitt bei 41 Jahren. Ein Beleg für die große Akzeptanz des Fondssparens sind aber nicht nur die Zahl und das Alter der Neueinsteiger, auch die durchschnittliche Sparrate von 233 Euro monatlich zeigt das Interesse an dieser modernen Anlageform.
- 92 Prozent der Sparpläne sind in Aktien-, Misch- oder Offenen Immobilienfonds angelegt. Ratierliches Sparen wird so zum schrittweisen Einstieg in eine ausgewogene Vermögensallokation und befördert die Evolution des Sparens in Deutschland. Nicht zuletzt deshalb ist und bleibt das ratierliche Geschäft für uns ein wichtiges strategisches Geschäftsfeld mit Zukunft.

- Riester-Sparen „lebt“ und rechnet sich: 1,85 Millionen Menschen „riestern“ bei Union Investment und hatten zum Jahresende einen Bestand von 16,4 Mrd. Euro. Durch Einzahlung und Zulage verbuchten wir im vergangenen Jahr einen Nettoabsatz von 1,2 Mrd. Euro, der überwiegend in den aktienbasierten Fonds UniGlobalVorsorge investiert wurde. Durch die Umstellung im Sommer ist es uns gelungen, die Aktienquote bei den Sparern signifikant zu erhöhen und somit die Renditechancen im Niedrigzinsumfeld deutlich zu steigern. Denn es lohnt sich: Riester-Sparer der ersten Stunde erzielten zum Jahresende 2017 mit der UniProfiRente Renditen von 7,6 bis zu 14,2 Prozent (p.a.).
- Grob gerechnet lässt sich inzwischen die Hälfte unseres Neugeschäfts mit privaten Kunden von 9,9 Mrd. Euro dem ratierlichen Sparen zuordnen. Inklusive vermögenswirksamen Leistungen und Altersvorsorge kamen 2017 Zuflüsse von 4,9 Mrd. Euro über das regelmäßige Sparen. Wir reden insgesamt in diesem Bereich von einem verwalteten Volumen von 31,9 Mrd. Euro und 4,3 Millionen Sparverträgen zum Jahresende 2017.

Kurzum: Wir haben das Jahr 2017 im Privatkundengeschäft mit einer sehr positiven Bilanz abgeschlossen. Uns ist es gelungen, die Beziehung zu unseren privaten Kunden im vergangenen Jahr zu festigen und unsere Leistungen auszubauen, etwa durch die Einbindung von Wohnimmobilien oder mehr Aktienorientierung im Riester-Sparen. Zwar glauben noch immer 42 Prozent der Deutschen, dass eine Investition an der Börse nur etwas für Reiche oder Vermögende sei. Doch zeigt das genossenschaftliche Fondsgeschäft inzwischen ein anderes Bild.

Unsere Kunden kommen aus der Mitte der Gesellschaft, haben ein durchschnittliches Netto-Haushalts-Einkommen von rund 3.800 Euro monatlich und sparen 245 Euro im Monat für ihre Wünsche und Anlageziele. Wir sind als genossenschaftliches Institut

ein Unternehmen aus der Mitte der Gesellschaft und wir bieten passgenaue Anlagelösungen für Menschen in der Mitte der Gesellschaft, nämlich den Sparern und Eigentümern der Genossenschaftsbank um die Ecke. Daher ist es auch künftig unser Anspruch, das Vertrauen unserer Kunden durch große Verlässlichkeit und eine hohe Konstanz in unseren Leistungen zu bestätigen.

Lassen Sie mich das Jahr 2017 mit einem Blick auf die Assets under Management abrunden. Auch hier lässt sich erkennen, dass kontinuierliches Wachstum unseren Kurs prägt. Positive Performancebeiträge und hohes Kundeninteresse führten im Jahr 2017 zu einem Höchststand in den Assets under Management von 324 Mrd. Euro und zu einem Betriebsergebnis von 610 Mio. Euro.

Dieser Erfolg resultiert aus der wachsenden Nachfrage nach ausgewogenen Geldanlagen mit Investmentfonds. Gleichzeitig ist es aber vor allem das Ergebnis des großen Engagements unserer Partner in der genossenschaftlichen FinanzGruppe und der hohen Leistungsfähigkeit unserer stabilen Mitarbeiterschaft. Nicht zuletzt deshalb ist es uns gelungen, in den letzten Jahren besonders stark vom branchenweiten Aufschwung zu profitieren. Wir wachsen konstant und seit Jahren überdurchschnittlich.

Die hohe Leistungsfähigkeit unserer 2.900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und die sehr guten Ergebnisse in allen Bereichen des Unternehmens spiegeln sich auch in zahlreichen Auszeichnungen wider. So wurden im vergangenen Jahr erneut unser Service, unsere Fonds, aber beispielsweise auch unsere sehr gute Personalarbeit prämiert. Vor kurzem erhielten wir die Auszeichnung „Top Nationaler Arbeitgeber“ und waren in der Kategorie „Finanzdienstleister über 2.000 Mitarbeiter“ Branchensieger.

Insgesamt verfügen wir mit unserer sehr guten Geschäftsentwicklung, unserer hohen Leistungsfähigkeit und einer robusten Aufstellung über eine hervorragende Ausgangsposition für die Zukunft.

Meine Damen und Herren,

kommen wir zum Ausblick. Stehen die Zeichen weiter auf Wachstum?

Für uns offenbart der Blick auf Potenziale und Herausforderungen mehr Chancen als Risiken. Wir haben Lust auf Zukunft, weil wir vom Wachstum unserer Branche auch perspektivisch überzeugt sind. Warum?

Jede Branche steht vor Herausforderungen, auch das Asset Management. Wir haben an dieser Stelle kein Erkenntnisproblem, denn die großen Baustellen liegen auf der Hand: belastende Regulierung, Volatilität der Kapitalmärkte, Monokultur beim Sparen, betriebswirtschaftliche Notwendigkeiten und anderes mehr. Wichtig ist, dass man sich auf dieses Umfeld einstellt und seine Hausaufgaben macht. Für unser Haus kann ich hier eine positive Bilanz ziehen, wir sind gut aufgestellt und bei zahlreichen Entwicklungen vor der Kurve. Auch habe ich den Eindruck, dass die Mehrheit der deutschen Kapitalanlagegesellschaften inzwischen ihre Geschäftsmodelle auf erkennbare Risiken ausgerichtet hat.

Doch das gelingt auch in vielen anderen Branchen. Was also unterscheidet das Asset Management von anderen, und warum glauben wir fest daran, dass das Asset Management weiter wachsen wird?

Die Antwort auf diese Frage liegt nach unserer festen Überzeugung in den vielen Potenzialen, die nur das Asset Management heben kann. Denn bei allem Fortschritt liegt in der Evolution des Sparens noch eine große Strecke vor uns. Und all das, was die Fondsanlage tatsächlich ausmacht, ist vielen nicht bekannt oder wird unterschätzt.

Wir sind überzeugt, dass Asset Manager den Sparern in Deutschland gerade im aktuellen Umfeld einen langfristigen Mehrwert bieten und unsere Branche einen wichtigen Beitrag leisten wird, um den Wohlstand der Menschen in Deutschland zu sichern und auszubauen.

Wie kommen wir zu dieser Aussage, und woher nehmen wir dieses Selbstbewusstsein?

Die Fondsanlage steht wie keine andere Anlageform für eine breite Allokation der Gelder. Dieses Kernelement wird von institutionellen Kunden und von Fondssparern seit jeher genutzt und wird auch in Zukunft einen wesentlichen Beitrag zum langfristigen Anlageerfolg liefern.

Um Ihnen die enorme Wirkung dieses Vorteils einmal deutlich zu machen, haben wir uns die Entwicklung des Geldvermögens privater Haushalte genauer angeschaut. Die von der Bundesbank seit 1999 geführte Statistik belegt, dass die Sparer hierzulande vorwiegend auf Bargeld (40 Prozent des Geldvermögens) und festverzinsliche Versicherungsansprüche (38 Prozent) setzen. Bei einem Geldvermögensberg von inzwischen 5,74 Billionen Euro sind das knapp 4,5 Billionen Euro in verzinslichen Anlagen.

Daher hat uns interessiert, wie sich das Geldvermögen in einer ausgewogeneren Struktur entwickelt hätte. Zum Vergleich haben wir eine Bargeldquote von 20 Prozent unterstellt und für die restlichen 80 Prozent die einfache Aktien-Renten-Allokation unseres Fonds UniRak hinterlegt. Dieser Mischfonds bildet eine Aufteilung von rund zwei Drittel Aktien und einem Drittel Renten ab.

Der Vermögenseffekt über die Jahre ist enorm. Im Ergebnis wäre mit der einfachen Allokation trotz zweier Krisen an den Aktienmärkten über unseren Mischfonds das

Geldvermögen seit 1999 um ganze 50 Prozent stärker angewachsen. Die Deutschen hätten heute nach Kosten über 2,93 Billionen Euro Vermögen mehr auf der hohen Kante. Das entspricht nach Kosten einem Unterschied in der Wachstumsrate von 2,6 Prozentpunkten pro Jahr.

Natürlich lässt sich unsere Rechnung nicht eins zu eins auf die Anlagesituation eines jeden Sparerers übertragen. Aber die grundsätzliche Wirkung spricht für sich und zeigt auf, welchen Beitrag Asset Management zur Sicherung und zum Ausbau des Wohlstands in Deutschland leisten kann.

Doch kein Sparer profitiert von einer Modellrechnung. Unsere Verantwortung als Teil der genossenschaftlichen Gruppe ist es daher, gemeinsam mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken den Menschen diese Chance aufzuzeigen. Darin liegt für unsere Kunden ein großer Nutzen und für uns als Asset Manager eine enorme Chance. Wenn es uns gelingt, diesen Vorteil in Potenziale zu übersetzen, werden wir auch in den vor uns liegenden Jahren weiter deutlich wachsen.

Dabei helfen uns die großen Trends und Themen, die insbesondere in der Geldanlage eine Rolle spielen. Sie werfen Fragen auf, die für viele Menschen heute nicht gelöst sind. Und darin liegt die große Chance. Denn überall, wo für private und institutionelle Anleger Handlungsbedarf entsteht, kann das Asset Management Antworten liefern.

Was meine ich?

1. Chance Niedrigzins.

In diesem Umfeld gelingt es besser denn je, die Evolution des Sparens bei unseren Kunden zu adressieren. Gerade jetzt ist die Tür offen, um mit den Menschen über einen schrittweisen Wandel des Anlageverhaltens zu sprechen, weil sie spüren, dass

sie allein mit traditionellen zinsbasierten Anlageformen ihre Sparziele nicht mehr erreichen können.

2. Chance Demografie.

Die Rolle des Asset Managements in der Altersvorsorge ist fundamental – was aber viele gar nicht wissen:

- Der Investmentfonds im Allgemeinen und das fondsbasierte Riester-Sparen im Besonderen sind bewährte Instrumente in der privaten Altersvorsorge und erfahren einen großen Zuspruch und eine hohe Akzeptanz.
- Durch den Wegfall der Kapitalgarantien eröffnen sich in der betrieblichen Altersversorgung neue Möglichkeiten, fondsbasierte Vehikel einzusetzen. Wie dieses Geschäftsfeld im Detail funktioniert und welche Chancen ich damit verbinde, möchte ich Ihnen gerne gemeinsam mit unserem Kooperationspartner, der R+V Versicherung, am 6. März in einem Pressegespräch vorstellen.
- Fonds werden vielfach indirekt als Altersvorsorgeinstrument genutzt. So haben Versicherungen und Altersvorsorgeeinrichtungen inzwischen über eine Billion Euro in Spezialfondsvermögen angelegt. Damit sind 63 Prozent der branchenweit in Spezialfonds investierten Gelder der Altersvorsorge zuzuordnen.

Unsere Bedeutung für die Altersvorsorge in Deutschland ist schon heute sehr groß und wird im Niedrigzinsumfeld weiter zunehmen. Denn mit Blick auf die demografische Entwicklung in Deutschland ist es unerlässlich, das dreigliedrige Modell aus gesetzlicher, betrieblicher und privater Altersvorsorge weiter zu stärken. Hier hat die Politik erste wichtige Schritte unternommen und damit die Rolle des Asset Managements gestärkt. Das begrüßen wir sehr, sind wir doch inzwischen bei zwei der drei Säulen wichtige Problemlöser und Ansprechpartner.

Es kommt dabei nicht auf einzelne Ideen oder Ansätze an, weil es für viele Bürger nicht ausreichen wird, sich allein auf die staatliche Vorsorge mit einem Rentenniveau von 48 Prozent zu verlassen. Damit bleibt für den Sparer die Notwendigkeit erhalten, alle drei Säulen in seine Altersvorsorge einzubinden. Und Politiker stehen unverändert vor der großen Aufgabe, das funktionierende dreigliedrige System im Gesamten weiterzuentwickeln und einen sinnvollen, zeitgemäßen Vermögensaufbau zu fördern.

Kurzum: Die Altersvorsorge wird uns weiter beschäftigen und auch mit Blick nach vorne ein wichtiger Wachstumstreiber bleiben.

3. Chance Digitalisierung.

Hier wird viel über Chancen und Risiken für bestehende Geschäftsmodelle und über „Do or Die“ diskutiert. Das ist verständlich, weil die Digitalisierung eine gewisse Transformationsfähigkeit erfordert und nicht alle Anbieter von diesem Trend profitieren werden. Strukturelle und prozessuale Grenzen verwischen. Digitale Möglichkeiten und neue Technologien nehmen Einfluss auf die gesamte Wertschöpfungskette.

Geschlossene Systeme stehen im Wettbewerb mit offenen Architekturen. Wir werden mehr Konsolidierungen, mehr Veränderungsgeschwindigkeit und mehr ungewohnte Kooperationen sehen.

Für uns ist aber entscheidend, was an der Kundenschnittstelle passiert. Wie bewegt sich die Mehrheit der Menschen in einer modularen, komplexen Digital-Welt? Die Selbstentscheider werden sich zunehmend Plattformen und damit Robo-Advisor-Lösungen zuwenden, doch sind wir überzeugt, für den Großteil der Sparer ist es keine 0-1-Entscheidung. Denn es gibt wenig Menschen, die nur analog oder nur digital agieren. Nicht alles in der bisherigen Welt ist starr und unflexibel, und die nächste Generation funktioniert nicht nur noch agil und digital. Aus der Theorie nehmen wir ein

Entweder-oder mit, doch in der Realität wird ein Sowohl-als-auch ankommen. Deshalb glauben wir an die Zukunft der Omnikanalberatung.

Hybride Lösungen sind eine Chance für Asset Manager, weil sie neue Möglichkeiten eröffnen, mehr Menschen zu erreichen und diese auf zeitgemäße Weise abzuholen. Es entstehen neue Formate und Wege für die Ansprache, für die Aufklärungsarbeit und unter dem Strich für den Zugang zu neuen Zielgruppen. Hybride Wege können ein probates Mittel sein, die Evolution des Sparens zu forcieren und auf eine breitere Basis zu stellen.

Zugleich werden Menschen, die eine Auseinandersetzung mit Finanzthemen scheuen, sich gerade in einer modularen digitalen Welt auf die Suche nach jemandem begeben, der für sie als Lotse durch den Finanzdschungel fungiert. Das ist eine Chance für die Beratung. Daher werden wir unsere Partnerbanken in der genossenschaftlichen FinanzGruppe bei dieser herausfordernden Aufgabe unterstützen und gemeinsam das Beraterprofil weiter schärfen.

Unterm Strich: Omnikanal und Beratung gewinnen an Stellenwert. Davon werden Fondsanbieter profitieren, wenn sie auch in der digitalen Welt nah genug am Denken und Handeln der Kunden bleiben. Mit dem Robo-Advisor VisualVest und MeinInvest, der digitalen Beratungsstrecke, die wir gemeinsam mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken derzeit sukzessive an den Start bringen, sehen wir uns hierfür gut aufgestellt.

4. Chance Suche nach Substanzwerten.

Immobilien und Wohneigentum rücken immer stärker in das Blickfeld vieler Bürger.

Die Beliebtheit der Immobilienanlage überträgt sich aber auch auf unser

Geschäftsfeld. Denn trotz Niedrigzinsumfeld und reifer Immobilienmärkte hat sich der

Offene Immobilienfonds als Stabilisator und verlässlicher Renditeanker in jedem Portfolio bewährt. Er bildet die Vielfalt und das breite Anlagespektrum der Immobilienmärkte ab und lässt so auch Sparer, die kein Wohneigentum anstreben, an der Entwicklung dieses Anlagesegments partizipieren. Zudem bietet er die Möglichkeit, auch mit kleinen Beträgen die Immobilienwelt in seine Anlagen einzubinden.

Über verschiedene Nutzungsarten, eine geschickte Länderallokation, eine hohe Qualität in der Bestandsbetreuung und eine langfristige Ausrichtung wird ein Mehrwert für Sparer generiert, die ihre Vermögensstruktur um einen substanzwertorientierten Baustein ergänzen wollen. Auf der Suche nach „Betongold“ bietet das Asset Management somit ebenfalls eine Lösung, um wichtige Teile einer ausgewogenen Vermögensstruktur in der Fondshülle abzubilden.

5. Chance Nachhaltigkeit.

Das steigende Kundeninteresse insbesondere auf der institutionellen Seite zeigt die Relevanz, die nachhaltiges Investieren inzwischen einnimmt. Die Erkenntnis, dass Unternehmen, die ihr Geschäft nachhaltig, also vorausschauend und langfristig ausrichten, deutlich weniger ökonomischen Risiken unterliegen, findet zunehmend Eingang in die Kapitalanlage. Die jüngsten Entwicklungen wie die Vereinbarungen zu den Pariser Klimazielen, der Dieselskandal oder regulatorische Vorgaben haben die Aufmerksamkeit vieler Investoren auf diese Thematik gelenkt.

Wir haben als Asset Manager in diesem Feld schon früh Antworten geboten und sind neben den ökonomischen Aspekten auch zu ethischen, sozialen und ökologischen Fragen in den direkten Austausch mit Unternehmen gegangen.

Aus dieser langjährigen Erfahrung heraus umfasst das Engagement für Nachhaltigkeit weit mehr als die Erfüllung der SRI-Standards. Als verantwortungsvoller Investor und Treuhänder der uns anvertrauten Anlegergelder setzen wir uns im Interesse – und teilweise auch im Auftrag – unserer Kunden für eine gute Corporate Governance ein. Denn eine verantwortungsvolle Unternehmensführung strahlt auf das gesamte Unternehmen ab und ist für uns auch eine wesentliche Stellschraube für eine bessere Anlagekultur in Deutschland.

Die Vielfalt nachhaltigen Wirkens von Asset Managern kommt nicht von ungefähr. Es gibt viele Anknüpfungspunkte. Schon allein die Ausrichtung eines Fonds auf langfristige Zeiträume legt eine Nachhaltigkeitsorientierung nahe und schließt dabei neben der fondsbasierten Kapitalanlage die Immobilienlösung mit ein. In unserem Fall passt Nachhaltigkeit außerdem sehr gut zum genossenschaftlichen Selbstverständnis.

Mit Blick nach vorne sehen wir eine Chance darin, unsere Portfoliomanagement- und Nachhaltigkeitskompetenzen stärker zu verzahnen, weil wir überzeugt sind, damit zu noch besseren Anlageentscheidungen zu kommen. Wir werden auch perspektivisch in unsere Vorreiterrolle bei diesem Thema investieren und unsere Nachhaltigkeitsinitiative weiter ausbauen.

Meine Damen, meine Herren,

ich komme zum Ende und fasse zusammen:

Ein dynamisches Wachstum prägt unseren Kurs. Das wird einmal mehr durch die steigende Kundennachfrage und die positiven Entwicklungen im vergangenen Jahr unterstrichen. Wir verzeichneten 2017 den zweitbesten Nettoabsatz unserer Unternehmensgeschichte.

Im Geschäft mit institutionellen Anlegern verbuchten wir überdurchschnittliche Nettozuflüsse von 15,2 Mrd. Euro, einen Zuwachs von 78 Kunden und einen Höchststand in den institutionellen Assets under Management von 188 Mrd. Euro. Diversifikation und Nachhaltigkeit waren hier wichtige Treiber.

Zudem konnten wir im zurückliegenden Jahr die Beziehung zu unseren privaten Kunden festigen, was in einem starken Nettoabsatz von 9,9 Mrd. Euro, einem Bestandsanstieg privater Gelder auf 136 Mrd. Euro und einer noch nie da gewesenen Dynamik beim ratierlichen Sparen zum Ausdruck kommt.

Unternehmensweit führten diese Wachstumsstärke und die positive Performance zu einem Rekordvolumen von 324 Mrd. Euro bei den Assets under Management und spiegelten sich in einem Betriebsergebnis von 610 Mio. Euro wider.

Was ist der Rahmen für unser künftiges Wachstum?

Wir sehen für unsere Branche genügend Potenziale und Anknüpfungspunkte, um weiter zu wachsen. Denn der Nutzen einer breiten Allokation liegt auf der Hand, und die Handlungsfelder für private und institutionelle Anleger bleiben. Mit Blick auf die großen Trends, die für die Geldanlage relevant sind, werden Asset-Management-Lösungen auch morgen prägender Teil der Antwort sein und einen Mehrwert stiften. Unsere Zukunftsperspektive ist kein Selbstläufer. Sie bietet jedoch Anlass genug, optimistisch und motiviert nach vorne zu schauen. Denn das Asset Management wird eine Wachstumsbranche bleiben.