

Jahrespressekonferenz 2019

Union Asset Management Holding AG

14. Februar 2019

Union Investment

Geschäftsentwicklung 2018

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 und Jens Wilhelm – herzlich willkommen zur Jahrespressekonferenz von Union Investment.

2018 war ein Jahr mit vielen Diskussionen über wichtige Themen: Von geopolitischen Ungleichgewichten über Protektionismus bis zum Bau einer Mauer an der mexikanischen Grenze; vom einvernehmlichen G7-Treffen in Kanada bis zum Infragestellen etablierter Handelsströme; vom spätzyklischen Wachstum bis zur Eintrübung der Weltwirtschaft. Die für mich relevantesten Themen 2018 fasse ich mit G3 zusammen: Geopolitik, globale Konjunktur und Geldpolitik. Denn alle drei hatten Einfluss auf die Entwicklung der Kapitalmärkte und damit auf unser Geschäft.

Was meine ich konkret?

Vom frühen Januar bis Weihnachten bewegten vor allem Konflikte und Wahlen weltweit die Aktienkurse und Währungen: Allen voran der von US-Präsident Donald Trump ausgelöste Handelsstreit mit China. Aber auch die Verschuldungsdebatte Italiens mit der Europäischen Union, die Brexit-Verhandlungen sowie Wahlen in Brasilien, Italien und der Türkei waren prägend. Oft reagierten Anleger besorgt oder verunsichert.

Nach Jahren des Aufschwungs kam eine lange erwartete Konsolidierung, die allerdings in ihrer Dynamik im vierten Quartal überrascht hat. Nicht zuletzt, weil wir keine Jahresendrallye, sondern einen von Zurückhaltung geprägten Dezember erlebten, verbuchten wir 2018 als schwaches Kapitalmarktjahr. Dies schlug sich auch in der Wertentwicklung vieler Fonds von Union Investment nieder.

Über alle Assetklassen hinweg lagen unsere Wertpapierfonds in der Ein-Jahres-Performance per Ende Dezember bei minus 5,4 Prozent. Wie Sie alle wissen, gab es im Januar eine Gegenbewegung, die sich mit einem Plus von 3,0 Prozent in der Wertentwicklung unserer Wertpapierfonds widerspiegelt.

Entscheidend ist für die meisten unserer Kunden jedoch der mittel- und langfristige Anlageerfolg, denn kurzfristige Wertschwankungen werden durch langfristig höhere Erträge kompensiert. So zeigt das aktuellste Renditedreieck des Deutschen Aktieninstituts per Ende Dezember 2018, dass monatliche Geldanlagen in DAX-Aktien in allen Zeiträumen über 15 Jahre im Plus lagen. Und auch bei einer Spardauer von zehn Jahren waren Minusrenditen die Ausnahme. Deshalb ist es gerade jetzt für Sparer wichtig, besonnen zu agieren. Disziplin wird belohnt. Jede Renditeberechnung zeigt: Mit einer breiten Streuung, einer langfristigen Perspektive und Kontinuität lässt sich auch mit kleinen monatlichen Beträgen ein auskömmliches Vermögen aufbauen.

So sind Fonds von Union Investment trotz des schwierigen Anlagejahres 2018 in der Zehn-Jahres-Betrachtung über alle Assetklassen mit 4,1 Prozent p. a. im Plus.

Darüber hinaus haben sich die Offenen Immobilienfonds im abgelaufenen Jahr mit einem Wertzuwachs zwischen 2,1 und 2,8 Prozent einmal mehr als verlässlicher Renditeanker im Depot erwiesen. Grundsätzlich zielt die Empfehlung in der genossenschaftlichen Fondsberatung immer auf mittel- und langfristige Zeiträume – was viele Kunden auch beherzigen. Schon heute liegen 62 Prozent unserer Aktienfondsbestände in Depots, die vor mehr als fünf Jahren eröffnet wurden.

Auch wenn die Kapitalmärkte 2018 schwierig waren, stellen wir ein großes Interesse unserer privaten und institutionellen Kunden an Investmentfondslösungen fest. Das fand in einem respektablen Neugeschäft seinen Ausdruck:

Insgesamt konnten wir im vergangenen Jahr einen Nettoabsatz von 15,3 Mrd. Euro erzielen. Damit liegt das Absatzergebnis 2018 über dem Durchschnitt der letzten zehn Jahre und zählt zu einem der absatzstärkeren Jahre in der Unternehmensgeschichte von Union Investment.

Mit Blick auf die Entwicklung in der gesamten Fondsbranche sind wir mit diesem Ergebnis im Neugeschäft sehr zufrieden. Denn es ist uns gelungen, in diesem herausfordernden Jahr zwei Drittel des Nettoabsatzes in der gemanagten Sicht des BVI auf uns zu vereinen. Warum die gemanagte Sicht? Diese Bestands- und Absatzbetrachtung unseres Verbands nach Geldern, die in Deutschland gemanagt werden, ist für uns als aktiver Asset Manager die relevante.

Unser Nettoabsatz basiert auf zwei Säulen, dem institutionellen Geschäft und der langjährigen Beziehung zu 4,5 Millionen privaten Sparern. Daher möchte ich den Verlauf 2018 nach diesen beiden Kundengruppen einordnen.

Kommen wir zum institutionellen Geschäft:

Hier verzeichneten wir im vergangenen Jahr einen Nettoabsatz von 7,8 Mrd. Euro und erreichten zum Jahresende 187,7 Mrd. Euro in unseren Assets under Management bei institutionellen Anlegern. Zu diesem Geschäftsverlauf trugen 64 neu gewonnene Kunden bei. Dabei stand das Ziel institutioneller Anleger, ihre Portfolios breiter zu diversifizieren, weiter im Vordergrund. Mit steigender Volatilität an den Kapitalmärkten kam es im Kern zu zwei unterschiedlichen Handlungsweisen: Einerseits bauten institutionelle Investoren, die jährlich bilanzieren müssen, Risikopositionen ab. Andererseits suchten Institutionelle Kunden mit längerem Atem gezielt Renditechancen und investierten sehr selektiv, zum Beispiel in konzentrierte Portfolios.

Für uns bedeuten diese veränderten Anlagepräferenzen zwar weniger Dynamik als zuvor, aber unter dem Strich eine deutlich positive Entwicklung. So verzeichneten wir Abflüsse im kurzlaufenden Rentenbereich und Gewinnmitnahmen bei Unternehmensanleihen, während speziell ausgerichtete Aktienfonds, Mischfonds und Offene Immobilienfonds Zuflüsse verbuchten.

Diese Entwicklung führte dazu, dass das Format des Spezialfonds wieder stärker in den Vordergrund gerückt ist. So stieg die Nachfrage deutlich. 7,2 Mrd. Euro netto wurden 2018 in Spezialfonds neu angelegt. Im Vorjahr waren es noch 5,5 Mrd. Euro. Bei institutionellen Publikumsfonds verzeichneten wir Abflüsse von 2,0 Mrd. Euro, davon 1,2 Mrd. Euro allein aus einem Mandat in einem Rentenkurzläufer. Advisory und Vermögensverwaltungsmandate entwickelten sich stabil und trugen mit Nettozuflüssen von 2,6 Mrd. Euro zum Absatzergebnis bei.

Darüber hinaus ist das Interesse institutioneller Anleger an nachhaltigen Lösungen unverändert groß. So konnten wir den Bestand unserer nachhaltigen Anlagen über alle Kundengruppen von 33,5 Mrd. auf 41,4 Mrd. Euro zum Jahresende ausbauen. Wegen der steigenden Bedeutung dieses Anlagethemas wird mein Kollege Alexander Schindler dieses wichtige Feld nachhaltigen Investierens gleich noch einmal näher betrachten.

Fazit für das institutionelle Geschäft: In Zeiten komplexer Kapitalmärkte und wachsender Anforderungen an Rendite, Reporting und von Regulierungsseite sind die Leistungen eines professionellen Risikomanagers weiter im Fokus institutioneller Investoren. Neben aktivem Ertrags- und Risikomanagement und der Managementexpertise in nachhaltigen Anlagen kommt es auf die Fähigkeit an, die wenigen Renditequellen im Markt zu nutzen und geschickt miteinander zu vernetzen. Hierfür sehen wir uns gut aufgestellt.

Perspektivwechsel auf das Privatkundengeschäft:

Hier lag der Nettoabsatz 2018 mit 7,5 Mrd. Euro ebenfalls über dem Durchschnitt der letzten zehn Jahre. Es ist trotz der turbulenten Börsen das drittbeste Absatzergebnis in diesem Zeitraum. Der Bestand privater Gelder pendelte sich zum Jahresende auf 135,7 Mrd. Euro und damit knapp auf Vorjahresniveau ein.

Im Mittelpunkt des Interesses standen erneut vor allem das ratierliche Fondssparen, Offene Immobilienfonds und Multi-Asset-Lösungen. Der Weg zu mehr Diversifikation hat somit auch 2018 das Geschäft mit unseren privaten Kunden geprägt. In Zusammenarbeit mit 915 Genossenschaftsbanken ist es uns gemeinsam gelungen, auch in schwierigen Kapitalmarktphasen den langfristigen Nutzen einer ausgewogenen Vermögensstruktur bei unseren Kunden zu adressieren. Für die gemeinsame Leistung möchte ich mich an dieser Stelle bei unseren Partnerbanken herzlich bedanken.

Gefragt waren vor allem die PrivatFonds mit Nettomittelzuflüssen von 3,2 Mrd. Euro. Zum Jahresende verwalteten die sechs PrivatFonds-Varianten rund 23,1 Mrd. Euro. Zudem bewährten sich einmal mehr die Offenen Immobilienfonds als wichtiger Baustein im Anlagemix. Die vier Offenen Immobilien-Publikumsfonds verbuchten im letzten Jahr Nettomittelzuflüsse von 1,7 Mrd. Euro, obwohl die Nachfrage aufgrund des begrenzten Angebots an Qualitätsimmobilien nur zu einem kleinen Teil bedient werden konnte. Durch diese Form der Liquiditätssteuerung in diesen Fonds halten wir für unsere Kunden die Ertragschancen hoch.

Der Schwerpunkt des Neugeschäfts lag mit Zuflüssen von 959 Mio. Euro netto auf dem Wohnimmobilienfonds Unilmmo: Wohnen ZBI. Fast auf gleicher Höhe konnte der Fonds auf der Investitionsseite An- und Verkäufe generieren. Der Zuspruch bestätigt

einmal mehr unsere Entscheidung, die Immobilien-Kompetenzen von Union Investment um das Thema Wohnimmobilien zu ergänzen und uns dafür an der ZBI zu beteiligen.

Im Bereich der gewerblichen Immobilien realisierten wir für unsere Immobilien-Publikums- und -Spezialfonds 2018 ein Transaktionsvolumen von 3,0 Mrd. Euro. In Summe übersprangen wir insgesamt erstmals die Marke von 40 Milliarden Euro im betreuten Immobilien-Fondsvermögen. Kurzum: Der Offene Immobilienfonds erfreut sich großer Beliebtheit und setzt im Jahr seines 60-jährigen Bestehens seine Erfolgsgeschichte fort.

Eine ebenfalls erfolgreiche Geschichte schreiben wir seit Jahren im ratierlichen Fondssparen. Das gilt für den klassischen Fondssparplan und das VL-Sparen ebenso wie für das Riester-Sparen in der privaten Vorsorge. So wuchs das ratierliche Geschäft mit der Riester-Rente 2018 auf gleichem Niveau wie in den Vorjahren. Hier verzeichneten wir einen stabilen Nettoabsatz von rund 1,2 Mrd. Euro. 1,87 Millionen Riester-Sparer von Union Investment hielten zum Jahresende einen Bestand von 16,7 Mrd. Euro.

Aufgrund der Bedeutung, die die Riester-Rente mit über 16 Mio. Sparern in Deutschland inzwischen erlangt hat, sehen wir in der aktuellen politischen Diskussion keinen Bedarf für ein weiteres, vom Staat initiiertes Vorsorgeprodukt. Wir fordern vielmehr, die Riester-Rente zeitgemäß zu einer Zulagen-Rente weiterzuentwickeln. Zusammen mit dem BVI setzen wir uns dafür ein, dass der Kreis der Förderberechtigten erweitert, die Fördersystematik vereinfacht und entbürokratisiert wird. Darüber hinaus sehen wir die Notwendigkeit, den Förderhöchstbetrag auf vier Prozent der jeweils aktuellen Beitragsbemessungsgrenze anzuheben. Denn der

Höchstbetrag von 2.100 Euro entspricht vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze aus dem Jahr 2001.

Wir sind überzeugt, dass diese Maßnahmen der privaten Vorsorge in Deutschland neuen Schwung verleihen können und freuen uns, dass wir mit unseren Vorschlägen bei Verbänden und Politikern Gehör finden. Das freut uns insbesondere, da es uns über ratierliche Prozesse wie etwa in der privaten Vorsorge zunehmend gelingt, auch wertpapierunerfahrene Menschen für eine ausgewogenere Geldanlage zu gewinnen. Denn Fondssparen ist nicht nur ein Thema für Wertpapierinteressierte. Es ist ein Thema für alle – vom Kleinsparer bis zum vermögenden Kunden. Deshalb werden wir weiter daran arbeiten, das Sparverhalten auf eine breitere Basis zu stellen und die von uns ausgerufene Evolution des Sparens voranzubringen.

Dass wir auf diesem Weg erfolgreich unterwegs sind, zeigt sich vor allem bei unseren klassischen Fondssparplänen. So hat sich die Anzahl der Sparpläne (ohne Riester- oder VL-Sparen) innerhalb von drei Jahren verdoppelt und im Jahr 2018 die Zwei-Millionen-Marke überschritten. Zum Jahresende lagen wir bei rund 2,3 Millionen Sparverträgen. Neu hinzu kamen in den letzten drei Jahren über eine Million Fondssparverträge, 2018 waren es netto 378.000 Neueröffnungen. Hierbei freut uns insbesondere die Allokation der regelmäßigen Spargelder: So sind heute 95 Prozent unserer Sparpläne in Aktien-, Misch- oder Offenen Immobilienfonds angelegt. Vor fünf Jahren waren es noch 78 Prozent. Darüber hinaus stieg in den letzten fünf Jahren die durchschnittliche Sparrate pro Kunde um 45 Prozent auf 162 Euro monatlich. Bei neuen Sparplänen, die in den letzten zwölf Monaten abgeschlossen wurden, liegt der Durchschnitt sogar bei 282 Euro.

Beliebt ist zudem, die Einmalanlage mit einem Sparplan zu kombinieren, um das Timingproblem in schwierigen Kapitalmarktphasen abzufedern. Rund 65.000 Neukunden von Union Investment folgten 2018 diesem Ansatz.

Unsere Beobachtung ist: In Zeiten niedriger Zinsen und volatiler Kapitalmärkte wird der Blick der Anleger stärker auf langfristige Ansparprozesse gelenkt. Nicht nur die Diversifikation über mehrere Anlageklassen, sondern auch die Diversifikation über die Zeit prägt das Sparverhalten. So stieg der Anteil ratierlich besparter Depots in den letzten fünf Jahren von 39 auf 47 Prozent aller UnionDepots.

Grob gerechnet lässt sich inzwischen mehr als die Hälfte unseres Neugeschäfts dem regelmäßigen Sparen zuordnen. Inklusive vermögenswirksamer Leistungen und Altersvorsorge kamen 2018 Zuflüsse von 5,5 Mrd. Euro über das ratierliche Sparen. Wir reden in diesem Bereich insgesamt von einem verwalteten Volumen von 34,6 Mrd. Euro und 4,8 Millionen Sparverträgen.

Die Zahlen bestätigen eindrucksvoll: Der Fondssparplan ist heute dort angekommen, wofür er vor fünfzig Jahren konzipiert wurde. Was als scheinbar langweiliger Ladenhüter begann, ist zur zentralen Lösung in der Evolution des Sparens geworden. Die Idee, sich über den Fondssparplan mit monatlich kleinen Beträgen den Zugang zu den weltweiten Kapitalmärkten zu sichern, erfährt heute bei genossenschaftlichen Kunden eine hohe Akzeptanz. Und der Fondssparplan ist zudem das beste Mittel gegen zitternde Hände, wie einst Börsenexperte André Kostolany nervöses Anlegerverhalten bezeichnete.

Fazit für das Privatkundengeschäft: Das Jahr 2018 hat gezeigt, dass viele genossenschaftliche Sparer der Idee einer ausgewogeneren Geldanlage folgen und dabei insbesondere die Chancen des ratierlichen, langfristig ausgerichteten Fondssparens nutzen.

Im Ergebnis konnten wir in diesem schwierigen Jahr 2018 die Zahl unserer privaten Kunden um 131.000 auf 4,5 Millionen Anleger weiter ausbauen. Das ist ein weiterer Beleg für den Aufschwung der Fondsanlage, den wir auch mit Blick nach vorne fortschreiben wollen. Trotz turbulenter Kapitalmärkte stehen dafür die Chancen gut, weil Fonds auch perspektivisch im Blickfeld der Anleger bleiben, wie aktuelle Erhebungen zeigen. So bleibt die Attraktivität von Investmentfonds aus Sicht der Befragten auf unverändert hohem Niveau. Darüber hinaus sind viele Anleger trotz schwieriger Bedingungen an den Kapitalmärkten Fonds gegenüber aufgeschlossen:

- 42 Prozent der deutschen Sparer ziehen in Erwägung, monatlich in Investmentfonds zu sparen.
- 45 Prozent halten es grundsätzlich für sinnvoll, einen kleinen Teil ihres Geldes in chancenreichere Anlagen zu investieren.
- Das Interesse ist auch perspektivisch groß: 47 Prozent der Sparer würden 2019 Investmentfonds als Anlagemöglichkeit präferieren.

Diese positive Einstellung wollen wir 2019 nutzen, um das ausgewogene Sparen mit Fonds weiter voranzubringen.

Meine Damen, meine Herren, lassen Sie mich das Jahr 2018 mit einem Blick auf die Assets under Management abrunden und zusammenfassen. In den letzten Jahren war die Geschäftsentwicklung von Union Investment von Wachstum geprägt. 2018 hat uns das Umfeld härter gefordert als in den Jahren davor. Es war ein anspruchsvolles Jahr. Vor diesem Hintergrund lagen unsere Assets under Management zum Jahresende bei 323,4 Mrd. Euro und wir realisierten ein Betriebsergebnis von 502 Mio. Euro.

Dass wir der beschriebenen Börsenentwicklung etwas entgegensetzen konnten und uns in den Assets under Management nur minimal unter Vorjahresniveau (323,9 Mrd. Euro) bewegten, ist auf die Anstrengungen im Neugeschäft zurückzuführen. Denn mit Nettozuflüssen von 15,3 Mrd. Euro konnten wir das Jahr nicht nur als absatzstärkste Gesellschaft abschließen, sondern auch den börsenbedingten Rückgang in den Assets under Management kompensieren.

Blicken wir nach vorne und stellen fest: Die Nachfrage institutioneller Kunden nach rendite-optimierten und nachhaltigen Anlagen ist in diesem komplexen Kapitalmarktumfeld unverändert groß. Mit unserer langjährigen Risikomanagement-Kompetenz, gepaart mit einer ausgewiesenen Expertise beim Thema Nachhaltigkeit, sind wir für diese Anforderungen gut aufgestellt.

Im Geschäft mit privaten Kunden erleben wir nicht zuletzt aufgrund des Niedrigzinsumfeldes einen hohen Zuspruch für die Fondsanlage. Diesen wollen wir nutzen, um den Gedanken des ausgewogenen Sparens weiter in die Breite zu tragen und mehr Menschen für die Fondsanlage zu gewinnen. Trotz wachsender Herausforderungen sehen wir für Union Investment mehr Chancen als Risiken, weil Fonds im Blickfeld der Anleger bleiben und Antworten auf langfristige Anlageherausforderungen bieten.