

R

Rechenschaftsberichte

Union Investment im Berichtsjahr 2012

Verwaltetes Vermögen auf 190,5 Mrd. Euro angewachsen – Mittelzufluss von 8,8 Mrd. Euro im institutionellen Geschäft – Trendwende im Privatkundenbereich – Niedrigzinsphase hält an – Regulierungsvorhaben besser koordinieren – Ergebnis vor Steuern auf 307 (266) Mill. Euro erhöht

Die genossenschaftliche Fondsgesellschaft Union Investment verbuchte im Geschäftsjahr 2012 einen deutlichen Anstieg sowohl ihres Neugeschäftes als auch des verwalteten Vermögens. So verzeichnete der Asset Manager im Jahr 2012 ein **Nettoneugeschäft** von 9,9 (minus 1,5) Mrd. Euro. Das verwaltete Vermögen stieg zum Jahresende von 170,3 Mrd. Euro auf 190,5 Mrd. Euro und somit auf einen neuen Höchststand.

Dies wird von dem Unternehmen sowohl auf die Leistungsfähigkeit des Portfoliomanagements als auch auf die kundenorientierte Ausrichtung seiner Angebote zurückgeführt. Insgesamt, so erklärte Hans Joachim Reinke, Vorstandsvorsitzender von Union Investment, war das vergangene Jahr geprägt von einer erfreulichen **Aufwärtsentwicklung an den Kapitalmärkten**. Der Politik sei es im Jahresverlauf gelungen, die systembedingten Risiken vorerst in den Griff zu bekommen.

In den vergangenen zehn Jahren sind die **Assets under Management** der genossenschaftlichen Fondsgesellschaft damit um gut 66% gestiegen (Abbildung 2). Und auch die Delle, die sich insbesondere im Jahre 2008 als Folge der Finanzkrise aufgetan hat, ist mit Ablauf des Berichtsjahres wieder behoben. Dass für alle BVI-Gesellschaften zusammen in dem vergleichbaren Zeitraum laut der Branchenstatistik ein Wachstum des Vermögens von knapp 85% ausgewiesen wird, liegt maßgeblich an dem starken Anstieg des seither erfassten Vermögens außerhalb von Investmentfonds. Das Vermögen der Publikumsfonds der BVI-Gesellschaften ist in den zehn betrachteten Jahren um 57,8% angestiegen und das Vermögen der Spezialfonds um gut 90%. Letzte haben damit nicht nur bei der Union Investment, sondern auch in der Gesamtbranche maßgeblich das Wachstum getragen.

Im **institutionellen Geschäft** der Union Investment entwickelte sich der Nettoabsatz der Gesellschaft dynamischer als im Vorjahr: 8,8 (2,1) Mrd. Euro neue Mittel konnte die Union Investment in diesem Bereich verbuchen. Im Jahr 2010 hatte das Nettomittelaufkommen entsprechend aber noch 11,3 Mrd. Euro betragen. 2012 habe man festgestellt, so die Fondsgesellschaft zu den Ursachen des wachsenden Neugeschäftes, dass viele der institutionellen Anleger wieder kontrolliert mehr Risiken eingingen, um ihre Erträge zu optimieren.

Diese Einschätzung korreliert mit der Tatsache, dass das **Niedrigzinsumfeld** derzeit unverändert die zentrale Herausforderung für institutionelle Investoren ist. Ihr Renditeziel liegt den Erkenntnissen der Union Investment zufolge bei etwa vier Prozent. In der Vergangenheit waren daher beispielsweise Bundesanleihen stets eine Option für diese Anleger. Doch das hat sich inzwischen geändert: Derzeit betrage bei zehnjährigen Bundesanleihen die Rendite etwa 1,65%.

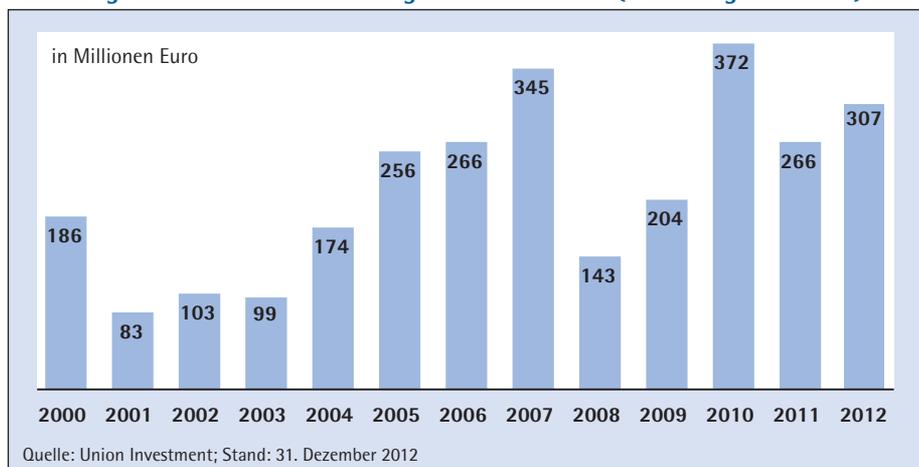
Die Strategie, nur Risiken zu vermeiden, gehe dementsprechend nicht mehr auf. Viele institutionelle Adressen suchen nach **Möglichkeiten, stärker zu diversifizieren** und Chancen auf Rendite zu nutzen. Die Schwerpunkte des Neugeschäfts bei der Union Investment waren daher Unternehmensanleihen, Dividendenstrategien mit niedriger Volatilität und Anleihen aus den Emerging Markets.

Neben einem steigenden Interesse an Infrastrukturfonds verzeichnete die Gesellschaft zudem ein deutliches Wachstum bei **nachhaltigen Lösungen**. Zum Jahresende verwaltete sie etwa 5,8 Mrd. Euro in nachhaltigen Investments. Ende 2011 waren es rund 4,5 Mrd. Euro. Aus Sicht der Fondsgesellschaft ist die nachhaltige Geldanlage jedoch nur eine Facette des verantwortungsvollen Investierens.

Ein weiterer Aspekt ist das Engagement als **aktiver Aktionär**. Dies beinhaltet den Einsatz dafür, die Grundsätze guter Unternehmensführung zu befolgen und den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Die Union Investment baute ihre Aktivitäten in diesem Bereich in den vergangenen Jahren kontinuierlich aus und will in diesem Jahr bei rund 1000 Abstimmungen die Interessen ihrer Kunden vertreten.

Auch außerhalb des genossenschaftlichen Sektors, der nach wie vor eine feste Größe im institutionellen Geschäft der Fondsgesellschaft ist, gewann die Union Investment im Jahr 2012 Kunden: Von 41 neuen Anlegern mit einem Volumen von 2,3 Mrd. Euro kamen im vergangenen Jahr 35 (21) von außerhalb des genossenschaftlichen Sektors. Derzeit sind rund 40% des Bestands von 105 Mrd. Euro **nichtgenossenschaftlichen Kunden** zuzuordnen. Dabei werden international renommierte Adressen nach Wahrnehmung der Union Investment insbesondere über Consultants auf

Abbildung 1: Union Investment – Ergebnis vor Steuern (ab 2007 gemäß IFRS)



das Unternehmen aufmerksam. Im Jahr 2012 kam außerdem knapp ein Drittel des institutionellen Nettoabsatzes aus dem Auslandsgeschäft.

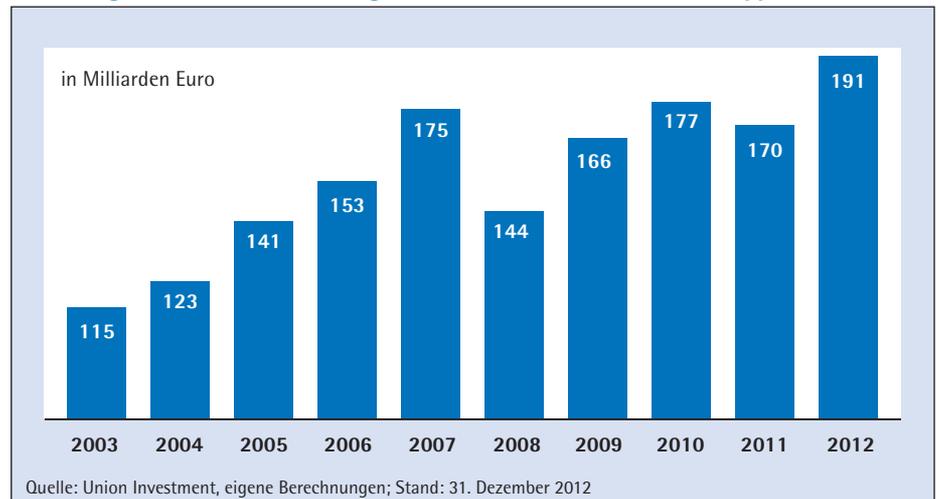
Auch im Geschäft mit **Privatkunden** zieht die Union Investment für das Jahr 2012 eine positive Bilanz. Das Unternehmen sieht eine Trendwende vollzogen, denn nach zwei Jahren mit beträchtlichen Mittelabflüssen vertrauten ihm die Privatanleger im vergangenen Jahr 1,1 (minus 2,1) Mrd. Euro neu an. Dies wird insbesondere auf die Nähe zum Kunden zurückgeführt, die in den 1 101 Partnerbanken des genossenschaftlichen Finanzverbundes vorherrscht: Hier erhalte man frühzeitig Signale hinsichtlich Veränderungen des Kundenverhaltens. Beispiel dafür seien die Privatfonds: je nach Anlegerprofil kombiniert die Multi-Asset-Lösung Vermögensstrukturierung und Wertsicherung in sechs verschiedenen Fondsvarianten. Über diese Lösungen erzielte Union Investment im Jahr 2012 einen Nettoabsatz von 414 Mill. Euro, der im Zuge der positiven Marktentwicklung im vierten Quartal noch einmal spürbar anzog.

Im Jahr 2012 jedenfalls dominierte das **Sicherheitsdenken** und die Angst vor Inflation das Anlageverhalten der privaten Investoren, was zu einer verstärkten Nachfrage nach sicheren und realen Werten führte. Dies sei der Grund für einen hohen Nettozufluss bei den Offenen Immobilienfonds für Privatkunden in Höhe von 1,8 (0,537) Mrd. Euro. Damit hatte dieser Bereich den größten Anteil am Absatzserfolg des Unternehmens.

Der Mittelzufluss hätte hier noch größer sein können, wie die Gesellschaft kommentiert. Doch der Mittelzufluss von Privatkunden in die Offenen Immobilienfonds werde durch eine Ampelschaltung gesteuert, um die Liquidität mit den **Investitionsmöglichkeiten** im Gleichgewicht zu halten. Das sichere den Anspruch an die hohe Qualität der zu erwerbenden Immobilien. Das Transaktionsvolumen in den Offenen Immobilienfonds betrug 2012 rund 3,4 Mrd. Euro.

Regen Zuspruch fanden außerdem die neu aufgelegten **Garantiefonds** mit einem Zufluss von 1,4 Mrd. Euro. Zudem ruft die Fondsgesellschaft das „Comeback“ der Fondssparpläne aus. Rund 180 000 neue Sparverträge und ein Volumen von 1 Mrd.

Abbildung 2: Assets under Management der Union Investment Gruppe



Euro aus regelmäßigen Zahlungen lautet hier die Bilanz des Jahres 2012. Im Vorjahr waren 160 000 solcher Verträge neu abgeschlossen worden. Für das Jahr 2010 waren noch 127 000 Fondssparpläne registriert worden.

Die genossenschaftliche Fondsgesellschaft schätzt diese Form des Fondssparens nicht zuletzt wegen des mittlerweile recht ansehnlichen Volumens an regelmäßigen Zahlungen, das weitgehend unabhängig von der Stimmung den Kapitalmärkten zufließt. Und auch aus Anlegersicht hat sich dieses Engagement im vergangenen Jahr als günstig erwiesen. Denn gerade in Zeiten eines Aufschwungs an den Aktienmärkten, wie er im Berichtsjahr 2012 zu verzeichnen war, können die Sparer mit regelmäßigen Einzahlungen in **Aktienfondssparpläne** von Anfang an von einer positiven Rendi-

teentwicklung profitieren, während die aktive Kaufentscheidung für Aktienfonds oder gar die direkte Aktienanlage angesichts des immer noch vorherrschenden Sicherheitsbestrebens vielen Anlegern schwergefallen ist. Eine Hinwendung zu renditestärkeren Anlagen mit einer Strategie der kleinen Schritte bei kalkulierbaren Risiken registriert die Union Investment auch auf dem Feld der Vermögensstrukturierung. Immerhin 441 Millionen Euro netto sind diesem Bereich zugeflossen.

Das **Riester-Produkt** Uni-Profi-Rente steuerte netto ebenfalls 1 Mrd. Euro zum Absatzvolumen bei. Die Bestandszahlen lauten hier wie folgt: Die Union Investment verwaltet derzeit 7,5 Mrd. Euro. 4,4 Mrd. Euro davon sind Einzahlungen der Anleger, 2,0 Mrd. Euro kommen aus Zulaugen, und der Wertzuwachs über die ver-

Abbildung 3: Neugeschäft der Union Investment im Berichtsjahr 2012

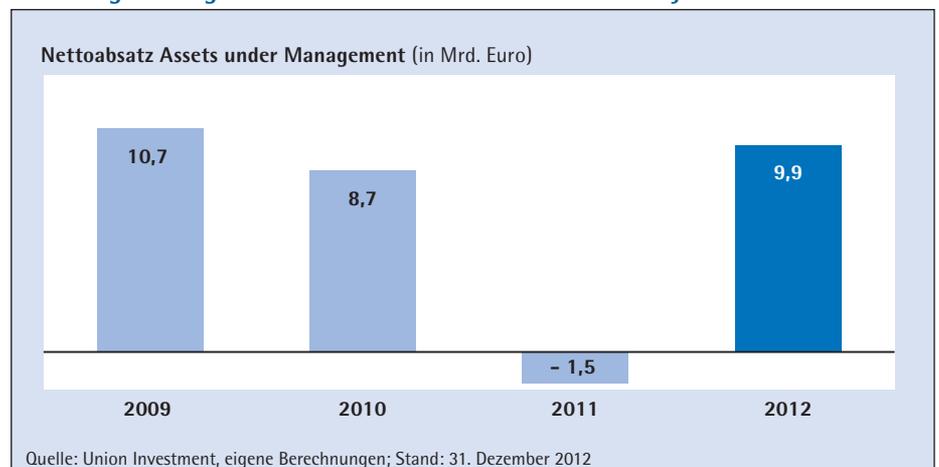


Abbildung 4: Neugeschäft der Union Investment im Berichtsjahr 2012 bei institutionellen Kunden

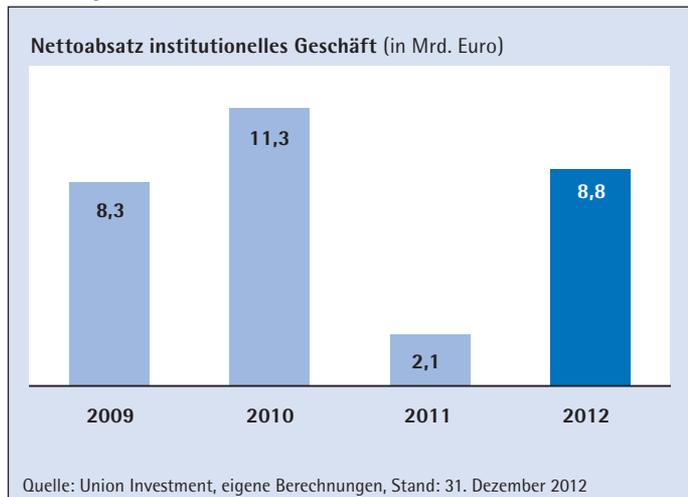
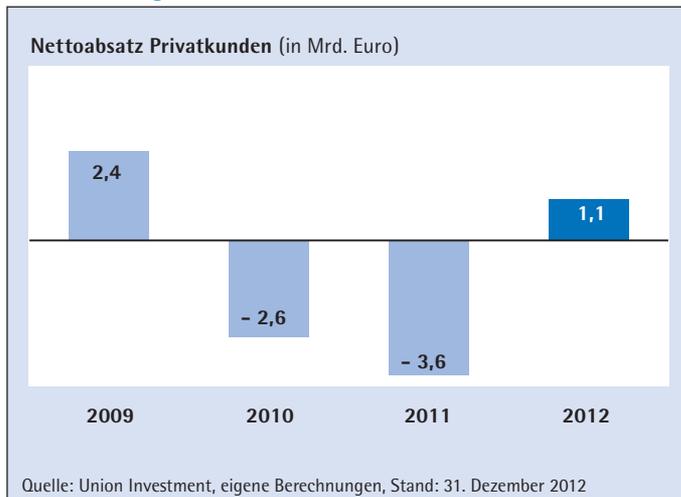


Abbildung 5: Neugeschäft der Union Investment 2012 im Privatkundengeschäft



gangenen zehn Jahre hinweg betrug 1,1 Mrd. Euro.

Auch 2013 soll die Altersvorsorge ein wichtiger Treiber im Privatkundengeschäft bleiben. Erste Riester-Sparer gehen in Rente und kommen damit an das Ende der Ansparphase. Die Fondsgesellschaft will sich im Wettbewerb um die Summen bemühen, die dann zur Disposition stehen und rechnet damit, dass viele Kunden für die **Auszahlphase** den Anbieter wechseln, um die höchste Rente zu erhalten.

Doch trotz der positiven Zahlen aus 2012 und der Beteuerung, dass sich die Union Investment „im Wettbewerb hervorragend aufgestellt“ sieht, betont Hans Joachim Reinke den Fortbestand **struktureller Herausforderungen** für die Branche. Dazu gehören das Niedrigzinsumfeld genauso wie die Sicherheitsorientierung vieler Anleger. Ein großes Thema ist außerdem die weiter zunehmende Regulierungsdichte im Sinne des Anlegerschutzes und der Stabilisierung des Finanzsystems. Ihn verwundere, so äußerte sich der Vorstandsvorsitzende bei der Vorstellung der Zahlen, dass Regierungen nicht selten alle Finanzdienstleistungen undifferenziert unter Generalverdacht stellen.

Aktuell sieht er bei drei Themen dringenden Handlungsbedarf: erstens bei der Neuregelung von **Offenen Immobilienfonds**, zweitens bei der Finanztransaktionssteuer und drittens bei der Diskussion um die Honorarberatung. Seit 1. Januar 2013 gelten für Offene Immobilienfonds neue Regeln

aus dem Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz (AnsFuG). Hierdurch werden die Freibeträge geregelt und damit die jederzeitige Rückgabe von 30 000 Euro pro Anleger, Fonds und Kalenderhalbjahr sowie die Fristen zur Liquiditätssteuerung mit einer Mindesthaltedauer von 24 Monaten und einer Kündigungsfrist von zwölf Monaten. Damit verbessere das AnsFuG die Offenen Immobilienfonds und vollziehe regulatorisch das, was die Union Investment mit der Ampelschaltung und der Trennung privater und institutioneller Gelder bereits seit einigen Jahren umsetze.

Das **Bundesfinanzministerium** schlug darüber hinaus jetzt aber vor, die Verfügungsmöglichkeiten für Privatanleger so stark einzuschränken, dass sie einen Offenen Immobilienfonds nur noch einmal im Jahr verkaufen und viermal im Jahr kaufen könnten. Die Union Investment fürchtet, dass nach dieser Regelung Offene Immobilienfonds für Neuanleger nicht mehr attraktiv wären. Die Folge wäre ein Austrocknen dieser Anlageklasse und eine Ungleichbehandlung der Anleger. Nach Überzeugung der Fondsgesellschaft sollten die Regelungen des AnsFuG zunächst in der Praxis ihre Wirkung unter Beweis stellen können. Über diese Regeln hinaus gebe es keinen weiteren Regulierungsbedarf.

Das zweite Thema sei die Einführung einer **Finanztransaktionssteuer** in elf der 27 EU-Staaten. Diese wird nach Ansicht von Reinke die Falschen treffen – nicht die Verursacher der Krise, sondern die Kleinsparer. Den besten Beleg dafür liefere die Europäi-

sche Kommission als Initiator der Steuer selbst. Denn nach ihren eigenen Berechnungen am Beispiel eines niederländischen Pensionsfonds reduziere sich die Ablaufleistung durch die Auswirkungen der Finanztransaktionssteuer um 8%.

Die Diskussion um MiFID II ist das dritte der von Reinke angesprochenen Themen. Hier wäre beinahe über Nacht ein Verbot der Provisionsberatung erfolgt. Zwar habe sich die deutsche Politik bisher gegen ein Verbot der Provisionsberatung eingesetzt, die Diskussion dauere aber auf deutscher und auf europäischer Ebene weiterhin an. Union Investment plädiert für eine parallele Existenz der Modelle von Provisions- und **Honorarberatung**. Klein- und Vorsorgesparer würden sich voraussichtlich eher selten gegen ein Honorar beraten lassen, daher würde das Wegfallen der Provisionsberatung vielen Menschen den Weg zu einer qualifizierten Beratung erschweren. Sie würden mithin vom Kapitalmarkt weitgehend ausgeschlossen bleiben.

Die günstige Entwicklung von Neugeschäft, Bestand und Performance hat sich übrigens auch auf die GuV-Rechnung der genossenschaftlichen Fondsgesellschaft positiv niedergeschlagen. Das **Ergebnis vor Steuern** nach IFRS-Rechnung wuchs im Berichtsjahr 2012 auf 307 (266) Mill. Euro (siehe Kreditwesen 7-2013).

Personalien: Aufsichtsrat: Wolfgang Kirsch (Vorsitzender); Vorstand: Hans Joachim Reinke (Vorsitzender), Ulrich Köhne, Alexander Schindler, Jens Wilhelm