

Jahrespressekonferenz 2021

Union Asset Management Holding AG

18. Februar 2021

Union Investment

Geschäftsentwicklung 2020

Hans Joachim Reinke

Vorsitzender des Vorstands

Union Asset Management Holding AG

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie, auch im Namen meiner Vorstandskollegen Alexander Lichtenberg, Alexander Schindler und Jens Wilhelm, zur ersten digitalen Jahrespressekonferenz von Union Investment.

Gern hätten wir Sie in gewohnter Weise persönlich getroffen. Leider ist das in der jetzigen Situation nicht umsetzbar. Deshalb sind wir auf den Livestream gewechselt und freuen uns, dass wir so viele Teilnehmer in unserer Runde haben. Kommen wir zu unserem Geschäftsverlauf in den letzten zwölf Monaten.

Ich darf vorwegnehmen: Union Investment konnte das Jahr 2020 geschäftlich mit einem guten Ergebnis abschließen. Zugleich war es für uns alle aber ein einschneidendes Jahr, das uns als solches sicher im Gedächtnis bleiben wird. Die Corona-Pandemie war allgegenwärtig und hat das gesellschaftliche und wirtschaftliche Leben in vielerlei Hinsicht eingeschränkt. Homeoffice, Lockdown, Ausgangssperren – wie präsent die Einschränkungen sind, erleben wir alle in diesen Tagen. Und es steht zu befürchten, dass uns das noch eine Zeit lang beschäftigen wird.

Auch wenn die langfristigen Folgen der Pandemie noch nicht in Gänze greifbar sind. Beim Thema Geldanlage gibt es aber Trends, die sich bereits abzeichnen. Wir möchten heute einen Blick darauf werfen, wie das letzte Jahr im genossenschaftlichen Fondsgeschäft verlief und welche Perspektiven wir aus den derzeitigen Entwicklungen ableiten.

Schauen wir zuerst auf die Anleger: Sicherlich haben die Turbulenzen an den Kapitalmärkten im März zunächst viele private und institutionelle Investoren

verunsichert. Denn die ganze Welt wurde quasi über Nacht auf den Kopf gestellt.

Corona ist ein Thema, das alle angeht. Die persönliche Betroffenheit und Sensibilität der Menschen ist groß. Das ist anders als in der Finanzmarktkrise.

2008 waren zwar viele betroffen, aber Ursachen und Wirkungen haben sich in erster Linie auf dem Feld der Finanzwirtschaft abgespielt. Und obwohl die Folgen diesmal weitreichender sind, kam es nicht zu massiven Abverkäufen. Die Sparer haben sich bei ihrer Geldanlage von der Pandemie kaum beeindruckt lassen. Das Vertrauen in die Fondsanlage ist intakt, wie unsere Absatzergebnisse belegen.

Das Interesse über alle Kundengruppen hinweg hat im Jahresverlauf trotz Corona zu einem respektablen Absatzergebnis von 15,1 Milliarden Euro netto geführt. Das ist in diesen Zeiten ein beachtliches Ergebnis – insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Gelder ausschließlich in aktiv gemanagte Fonds geflossen sind und nicht in passive Mandate oder Master-Kapitalverwaltungsgesellschaften, wo sehr schnell ganz andere Losgrößen erzielt werden können. Aber wir sind und bleiben ein aktiver Asset Manager und freuen uns umso mehr, dass diese Leistungen auch unverändert nachgefragt werden.

Kommen wir zum Geschäft mit institutionellen Anlegern.

Hier zeigt sich ein gemischtes Bild: Während einzelne Unternehmen krisenbedingt Liquidität benötigten und größere Positionen auflösten, konnten wir im Gesamtjahr weiterhin Zuflüsse verbuchen. So zog das Nettomittelaufkommen institutioneller Gelder nach einer kurzen Phase der Zurückhaltung an und summierte sich zum Jahresende auf 6,3 Milliarden Euro.

In Zeiten von zementierten Niedrigzinsen und steigender Komplexität an den Börsen nehmen wir wahr, dass die Diversifizierung der institutionellen Kundenportfolios weiter fortschreitet. Die Depots weisen insgesamt mehr Anlageklassen und eine breitere Länderallokation als früher auf. Dabei nutzen viele institutionelle Anleger aktives Management, um den Aufstieg auf der Risikoleiter trittfest zu machen.

Der Bedarf institutioneller Kunden war gerade in der angespannten konjunkturellen Situation sehr heterogen. Entsprechend stand neben Diversifikation die Erfüllung individueller Anforderungen im Mittelpunkt des Interesses. Sei es aus Gründen der Regulierung, der Risikotragfähigkeit oder der Ausschüttungsmodalitäten. Im Zuge dieser Entwicklung gewannen Spezialfonds als Format weiter an Bedeutung. Darüber hinaus ist der Zuspruch institutioneller Anleger im In- und Ausland zu nachhaltigen Lösungen unverändert groß.

Die Einbindung von nachhaltigen Fragestellungen in die Anlagestrategien wird immer mehr zum Standard für institutionelle Investoren. Das ist auch an den Mandatsausschreibungen abzulesen. So haben inzwischen zwei Drittel der Ausschreibungen, an denen wir 2020 teilgenommen haben, nachhaltige Aspekte aufgegriffen. Die Auseinandersetzung mit ESG-Kriterien wird auf vielen Ebenen an Intensität gewinnen und bleibt damit für uns ein sehr wichtiges Thema. Ich komme gleich noch einmal darauf zu sprechen.

Vor diesem Hintergrund konnten wir sowohl im institutionellen als auch im Privatkundengeschäft den Bestand unserer nachhaltigen Anlagen ausbauen. Das Volumen stieg von 53,1 Milliarden Euro auf 61,0 Milliarden Euro zum Jahresende 2020. Wenn man sämtliche bei uns angelegten Gelder miteinbezieht, die unter

Berücksichtigung von ESG-Kriterien gemanagt werden, addieren sich diese sogenannten Assets under ESG-Integration inzwischen auf 278,1 Milliarden Euro.

Wechseln wir die Perspektive und kommen wir zum Geschäft mit privaten Kunden:

Genossenschaftliche Sparer haben im vergangenen Jahr große Besonnenheit und eine längerfristige Orientierung bei der Geldanlage gezeigt. Das Neugeschäft mit privaten Anlegern betrug 8,8 Milliarden Euro nach 8,1 Milliarden Euro im Vorjahr. Damit war 2020 eines der absatzstärksten Jahre in dieser Kundengruppe. Das Ergebnis werten wir als Bestätigung unserer Arbeit und zugleich als Ausdruck der guten Zusammenarbeit mit den genossenschaftlichen Partnerbanken, für die ich mich herzlich bedanke.

Im Mittelpunkt des Anlegerinteresses standen erneut Substanzwerte. So flossen Aktienfonds beachtliche 3,8 Milliarden Euro zu. Darüber hinaus verzeichneten Mischfonds Nettozuflüsse von 4,1 Milliarden Euro und Offene Immobilienfonds verbuchten einen Nettoabsatz von 2,1 Milliarden Euro.

Zugleich stellen wir fest, dass die Nachfrage der privaten Kunden nach nachhaltigen Anlageprodukten sprunghaft angestiegen ist. Der Anteil nachhaltiger Fonds am Nettomittelaufkommen privater Gelder beträgt inzwischen 55 Prozent. Vor zwei Jahren waren es noch 9 Prozent.

Einmal mehr erwiesen sich die klassischen Fondssparpläne als tragende Säule des Neugeschäfts. Der Trend zum ratierlichen Sparen ist durch die Pandemie nicht gebremst worden. Im Gegenteil: Die Zahl der Sparverträge stieg sogar während der Kursrücksetzer im März 2020 weiter an.

Für uns ist dies ein Beleg für die Langfristorientierung unserer Kunden und ein ermutigendes Zeichen für unsere Bemühungen um die Evolution des Sparens. Denn Fondssparpläne erleichtern vielen genossenschaftlichen Kunden den Einstieg in die Welt des Wertpapiersparens. Auch sind sie offenbar ein probates Mittel gegen zittrige Hände in turbulenten Phasen. Dank des großen Interesses konnten wir im September die Drei-Millionen-Marke bei Sparverträgen überschreiten und 2020 mehr Nettoneueröffnungen als im Vorjahr verzeichnen.

Im letzten Jahr kamen 470.000 neue Sparverträge netto hinzu und damit deutlich mehr als 2019 mit 404.000 Neuabschlüssen. Erfreulich ist darüber hinaus, dass wir mit Sparplänen vor allem jüngere Kunden für die Fondsanlage gewinnen. Mit den klassischen Sparplänen, den Riester-Sparplänen und dem VL-Sparen verwaltet Union Investment nunmehr 5,7 Millionen Fondssparpläne.

Kurzum: Private Anleger haben trotz aller Turbulenzen Mut, Ruhe und Besonnenheit bewiesen – und es hat sich gelohnt, wie Kursentwicklungen und Fondsperformance zeigen.

Damit sind wir bei Corona und den Börsen:

Das Jahr 2020 zeigte zunächst einen schwierigen Verlauf mit einem Tiefpunkt im März, aber ein sehr versöhnliches Ende. Die Corona-Pandemie hat die Börsen ordentlich durcheinandergewirbelt und zu unerwarteten Entwicklungen geführt. Aber gerade der volatile Verlauf erfordert viel Erfahrung sowie professionelles und aktives Management, um am Ende positive Anlageergebnisse zu erzielen.

Die Stärke des aktiven Managements kam 2020 deshalb besonders zum Tragen.

Die erfolgreiche Titelauswahl unseres Portfoliomanagements hat in diesem Umfeld einmal mehr zu einer deutlichen Outperformance bei vielen Fonds geführt. Bei Aktienfonds konnten wir so den stärksten relativen Return in den letzten fünfzehn Jahren erzielen. Besonders deutlich wurde das etwa bei europäischen Aktien. Der Fonds UniEuropa erreichte eine Outperformance gegenüber seiner Benchmark von 16,1 Prozent nach Kosten. Der UniGlobal erzielte eine ebenfalls beachtliche relative Rendite von 3,6 Prozent netto.

Diese Leistung bildet sich auch in der langfristigen Anlagebilanz für unsere Kunden ab. So konnten unsere Aktienfonds in der Fünfjahresbetrachtung im Schnitt einen Wertzuwachs von 7,4 Prozent pro Jahr und in der Zehnjahressicht sogar 8,2 Prozent per annum erzielen.

Kurzum: Die Ergebnisse 2020 bestätigen die hohe Leistungsfähigkeit des aktiven Managements. Die exzellente Bilanz unseres Portfoliomanagements wird auch von Dritten bestätigt. Bei den German Fund Champions 2021 gehört Union Investment zu den Klassenbesten. Und vom Wirtschaftsmagazin Capital haben wir diese Woche zum 19. Mal die Höchstnote von fünf Sternen erhalten und liegen für 2020 sogar auf Platz 1 bei den Universalanbietern.

Runden wir das Jahr 2020 mit einem Blick auf die Geschäftsentwicklung ab. Trotz des volatilen Kapitalmarktjahres bleibt Union Investment auf Wachstumskurs. Wir sind mit Assets under Management von 368 Milliarden Euro ins letzte Jahr gestartet. Dann ist der Bestand im März auf ein Jahrestief von 339 Milliarden Euro gefallen. Dank der starken Absatzleistung, einer guten Marktentwicklung sowie der positiven Performancebeiträge haben wir 2020 mit 386 Milliarden Euro AuM und einem Betriebsergebnis von 649 Millionen Euro abgeschlossen.

Damit komme ich zum Ausblick und zu der Frage: Was nehmen wir mit aus diesem besonderen Jahr?

Alle großen Trends rund um das Sparen – Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Altersvorsorge und Negativzinsen – sind ungebrochen. Manche haben sich sogar beschleunigt. Die Themen sind nicht neu. Sie werden und müssen aber in einem neuen Licht betrachtet werden. Lassen Sie mich zwei Trends aufgreifen, die für unser Geschäft von besonderer Bedeutung sind: die Evolution des Sparens und das Thema Nachhaltigkeit.

Kommen wir zum ersten Punkt. Zur Evolution des Sparens.

Und die erste Feststellung in der Coronakrise lautet: Die Menschen sparen mehr denn je. Es ist aber kein langfristiges Sparen, sondern resultiert aus kurzfristigem Konsumverzicht. Gleichwohl werden am Ende dieser schwierigen Phase Gelder auf den Girokonten liegen bleiben und den unverzinsten Geldberg weiter erhöhen. Das hat langfristig dramatische Folgen für das Vermögen privater Haushalte, weil hier real Werte vernichtet werden.

Seit 2010 haben die Deutschen mit ihren Ersparnissen auf dem Girokonto sowie in Termin- und Spareinlagen einen Wertverlust von 130 Milliarden Euro erlitten. Davon rund 100 Milliarden Euro allein in den drei Jahren von 2017 bis 2019, wie Professor Oscar Stolper von der Philipps-Universität Marburg ermittelt hat. Dieser Kaufkraftverlust hat sogar noch an Geschwindigkeit zugenommen. Denn im Zuge der Pandemie kann ein Rekordwachstum in Giroguthaben beobachtet werden. Und da hilft das Prinzip Hoffnung nicht weiter. Denn wer bisher noch auf eine Zinswende gehofft hatte, wurde spätestens durch Corona eines Besseren belehrt.

Die Zinswende kommt nicht, weil mit den milliarden schweren Hilfspaketen die Staatsschulden weiter steigen und diese sich nur mit niedrigen Zinsen bezahlen lassen. Die Frage, was Anleger aus diesem Befund machen sollten, stellt sich mehr denn je. Und die Antwort liegt gerade für langfristige Sparprozesse auf der Hand.

Vor diesem Hintergrund würden wir es bedauern, wenn bei der Riester-Reform trotz entsprechender Vereinbarung im Koalitionsvertrag in dieser Legislaturperiode nichts mehr passieren würde. Wir haben uns hier sehr engagiert und uns konstruktiv eingebracht. Unsere Vorschläge liegen auf dem Tisch. Wenn die Politik die Chance zur Weiterentwicklung der Altersvorsorge vergibt, wäre dies eine verpasste Gelegenheit. Gerade mit Blick auf die Herausforderungen der jungen Generation ist die private Vorsorge dringlicher denn je. Diversifikation bleibt auch hier das Gebot der Stunde. Deshalb werden wir weiter für das ausgewogene Sparen werben und in unseren Bemühungen nicht nachlassen.

Kommen wir zur Nachhaltigkeit. Wie hat Corona hier die Sicht verändert?

Die Pandemie war ein Anlass zum Nachdenken – auch darüber, in welcher Welt wir künftig leben wollen und was künftig die Grundlage unseres Wohlstands sein soll. Das hat der Auseinandersetzung mit nachhaltigen Themen weiteren Auftrieb verliehen und ist auch in der Geldanlage angekommen.

Während institutionelle Kunden schon länger nachhaltige Kriterien bei ihren Anlageentscheidungen berücksichtigen, ist dies beim Privatanleger erst in den letzten Jahren stärker ins Bewusstsein gerückt. Aus vielen Kundengesprächen wissen wir: Private Kunden wollen mit ihrer Anlage Geld verdienen, und viele wollen mit ihrem Ersparnis auch etwas Positives bewirken.

Außerdem zeigen aktuelle Erhebungen, dass Privatanleger mit Nachhaltigkeit nicht nur Umwelt- und Klimaschutz verbinden. Soziale Aspekte und eine verantwortungsvolle und nachhaltige Unternehmensführung spielen für sie inzwischen ebenso eine Rolle. Fest steht: Trotz Corona oder sogar vielleicht wegen Corona bleibt die Aufmerksamkeit für dieses Thema hoch.

Ein weiterer Treiber ist die Politik, die die nachhaltige Transformation der Wirtschaft mit enormen Investitionen forciert. Einen Eindruck davon vermittelt der neue US-Präsident Joe Biden. In seinem Wahlprogramm summieren sich Klimaschutzvorhaben auf zwei Billionen US-Dollar – das ist mehr als doppelt so viel, wie die Europäische Union für ihren „Green Deal“ vorsieht. Und selbst China hat sich zum Ziel der CO₂-Neutralität bekannt, wenn auch erst bis zum Jahr 2060.

Es findet auf vielen Ebenen ein Umdenken statt. An dieser Bewegung wollen institutionelle wie private Anleger teilhaben und davon profitieren. Wie setzen wir diesen Auftrag um?

Hier sind wir durch unsere langjährige Expertise im nachhaltigen Investieren und eine Reihe bewährter Produkte schon heute gut aufgestellt. Gleichzeitig sehen wir uns als Treuhänder und Investor in der Verantwortung, die Unternehmen auf dem Weg der nachhaltigen Transformation aktiv zu begleiten. Darin steckt unserer Ansicht nach das größte Nachhaltigkeitspotenzial, und der Nutzen von aktivem Management wird besonders deutlich.

Die Wirksamkeit nachhaltigen Investierens ist unserer Überzeugung nach im differenzierten Vorgehen begründet, das sich so nur mit aktivem Management umsetzen lässt.

Das wird an den drei Schritten deutlich, die unser Handeln bestimmen.

1. Filtern, also Ausschluss
2. Sinnvolle Analyse der Kennziffern
3. Art des Engagements

Viele passive Investoren filtern nur standardisiert, werten Daten rein quantitativ aus und gehen mit einem Standardkatalog an Forderungen auf Unternehmen zu. Das ist unseres Erachtens zu wenig, um etwas zu bewirken oder glaubwürdig zu vertreten. Denn es geht nicht nur darum, in Aktien und Anleihen von Emittenten zu investieren, die bereits nachhaltig sind. Mindestens ebenso relevant sind die Unternehmen, die sich gerade erst auf den Weg zu mehr Nachhaltigkeit gemacht haben.

Das sind die Performancetreiber, und wie beim klassischen Portfoliomanagement ist auch hier die Titelauswahl entscheidend. Wer die Chancen des nachhaltigen Wandels nutzen will, muss die Transformations-Champions der Zukunft finden. Dafür braucht es eine aktive Selektion durch gründliche Analyse und aktives Engagement durch einen konstruktiv-kritischen Dialog mit Unternehmen.

Deshalb fragen wir genau nach und stellen begründete Forderungen an die Unternehmensführer: Gibt es einen Plan, wie ambitioniert ist dieser, und wie glaubwürdig wird er verfolgt? Genau darüber sprechen wir im direkten Dialog mit den Unternehmen. Wir können so in 4.000 Unternehmensgesprächen im Jahr viel bewirken und im Sinne unserer Kunden zu einer sehr fundierten Einschätzung kommen, mit welcher Ernsthaftigkeit und Priorität nachhaltige Themen vorangetrieben werden. Für uns ist dies ein wichtiger Teil unserer Arbeit und ein Nutzen, den der Kunde zunehmend einfordert. Dabei kommt uns zugute, dass wir uns schon früh mit

dem Thema der nachhaltigen Geldanlage auseinandergesetzt haben. Wir haben hier über einen langen Zeitraum von 30 Jahren eine hohe Kompetenz aufgebaut, weil wir vom Sinn überzeugt sind und treibende Kraft in diesem Prozess sein wollen.

Meine Damen, meine Herren, ich fasse zusammen:

Union Investment ist trotz Corona gut durch das Jahr 2020 gekommen. Dank einer soliden Absatzleistung und positiven Performancebeiträgen konnten wir unsere Position weiter stärken. Mit Blick nach vorne stellen wir fest: Das Vertrauen in Fonds ist ungebrochen und die Trends, die das Sparen prägen, sind intakt. Das bestärkt uns in unserem Handeln. Denn aktives Management hat in Zeiten hoher Marktvolatilität und schnell wechselnder Anlagefavoriten seine Vorteile einmal mehr unter Beweis gestellt.

Bestätigt sehen wir uns auch in unseren Bemühungen, dem ausgewogenen Sparen mehr Bedeutung zu verleihen. Die Evolution des Sparens hat durch Corona und den zementierten Niedrigzins eine andere Relevanz bekommen. Die Dringlichkeit zu handeln ist größer geworden. Deshalb liegt uns das Thema besonders am Herzen.

Nicht nur das Fondssparen erweist sich als sinnvolles Instrument in diesem Umfeld. Großen Zuspruch erfährt auch das Sparen in nachhaltige Anlagen. Umso wichtiger ist es, das Thema glaubhaft zu vertreten und Wirkung im Sinne der Anleger zu erzielen. Dafür sind wir mit einem breiten ESG-Team und der starken Integration von nachhaltigen Themen in unseren Anlageprozessen gut aufgestellt. Zugleich sind wir der Überzeugung, dass wir als aktiver Manager in dem Prozess der nachhaltigen Transformation großen Nutzen stiften können.

Insgesamt sind die Chancen im genossenschaftlichen Fondsgeschäft perspektivisch größer als die Risiken. Somit blicken wir für unser Haus trotz Corona weiter optimistisch in die Zukunft.