

Jahrespressekonferenz 2020

Union Asset Management Holding AG

20. Februar 2020

Union Investment

Geschäftsentwicklung 2019

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 Lichtenberg, Alexander Schindler und Jens Wilhelm – herzlich willkommen zur Jahrespressekonferenz von Union Investment.

Neu dabei ist Alexander Lichtenberg. Unser Vorstand ist wieder komplett und wird durch einen Kollegen ergänzt, den vor allem drei Dinge auszeichnen: seine langjährige Erfahrung in benachbarten Branchen, seine hohe Kompetenz im IT- und Prozessumfeld sowie seine genossenschaftliche Prägung. Damit passt er sehr gut zu uns, und ich freue mich sehr, dass Alexander Lichtenberg im Januar die Zuständigkeit für die Segmente Infrastruktur und Fondsdienstleistungen übernommen hat.

Lassen Sie mich das Jahr 2019 einordnen:

Was für ein Start: Nach dem schwächsten Dezember seit 87 Jahren kam der stärkste Januar seit 30 Jahren. Mit dieser Gegenbewegung sind wir an den Wertpapiermärkten gestartet. Trotz zwischenzeitlicher geld- und geopolitischer Irritationen konnten wir 2019 für unsere Kunden am Ende als sehr positives Anlagejahr abschließen. Und es war einmal mehr ein Jahr der Aktie. Das spiegelt sich in der Wertentwicklung unserer Fonds wider.

ber alle Anlageklassen hinweg erreichten unsere Wertpapierfonds eine Einjahresperformance per Ende Dezember von plus 12,8 Prozent. Entscheidender für den Anlageerfolg unserer Kunden sind in der Regel aber mittel- und langfristige Zeiträume. In der Fnfjahresbetrachtung konnten unsere Wertpapierfonds im Schnitt einen Wertzuwachs von 3,4 Prozent pro Jahr erzielen, in der Zehnjahressicht 4,2

Prozent p.a. Darüber hinaus haben sich unsere Offenen Immobilien-Publikumsfonds im abgelaufenen Jahr mit einem Plus zwischen 1,7 und 3,2 Prozent einmal mehr als verlässlicher Renditeanker erwiesen.

Diese Ergebnisse zeigen: Auch in zinslosen Zeiten lohnt sich das Sparen. Wer bereit war, Wertpapiere in seine Anlagestrategie miteinzubeziehen, hat profitiert. Zudem haben die Zahlen das Vertrauen in ausgewogene Sparanlagen weiter bestärkt und zu beeindruckenden Absatzergebnissen im genossenschaftlichen Fondsgeschäft geführt.

Im vergangenen Jahr konnten wir über alle Kundengruppen hinweg einen Nettoabsatz von 19,4 Mrd. Euro erzielen. Damit zählt 2019 zu einem der absatzstärksten Jahre in der Unternehmensgeschichte von Union Investment. Mit Blick auf die gesamte Fondsbranche sind wir mit diesem Ergebnis im Neugeschäft sehr zufrieden. Es ist uns gelungen, erneut in der Entwicklung des Mittelaufkommens überdurchschnittlich abzuschneiden und unsere Position weiter zu stärken.

Lassen Sie mich das Neugeschäft 2019 nach unseren beiden Kundengruppen differenziert betrachten. Was hat institutionelle Anleger und private Sparer im vergangenen Jahr bewegt?

Mit der Absage der Zinswende im Frühsommer hat sich die Suche nach Diversifikationsmöglichkeiten bei institutionellen Kunden weiter verstärkt. Nach einem schwachen vierten Quartal 2018 wurden wieder vermehrt Risikopositionen aufgebaut und die Internationalisierung der Anlagenstrategien vorangetrieben. Im Zuge dieser Entwicklung verzeichneten wir im vergangenen Jahr einen Nettoabsatz von 11,3 Mrd. Euro und überschritten in unseren Assets under Management bei institutionellen Anlegern erstmals deutlich die 200-Milliarden-Euro-Marke.

Das Volumen institutioneller Gelder betrug am Jahresende 207,8 Mrd. Euro. Zu diesem Geschäftsverlauf trugen 70 neu gewonnene Kunden bei. Wie schon im Vorjahr gewann das Format des Spezialfonds weiter an Bedeutung. 9,8 Mrd. Euro wurden 2019 in Spezialfonds netto angelegt.

Unsere Beobachtung ist, dass das anhaltende Niedrigrenditeumfeld insgesamt zu einem größeren Handlungsdruck und einer selektiveren Auswahl geführt hat. So waren bei institutionellen Kunden vor allem die Anlageklassen Immobilien, Aktien, Unternehmensanleihen und Verbriefungen gefragt.

Darüber hinaus ist das Interesse institutioneller Anleger im In- und Ausland an nachhaltigen Lösungen unverändert groß. Vor diesem Hintergrund konnten wir sowohl im institutionellen als auch im Privatkundengeschäft den Bestand unserer nachhaltigen Anlagen ausbauen und die gesamten Volumina von 41,4 Mrd. Euro auf 53,1 Mrd. Euro zum Jahresende steigern.

Wie Sie alle wissen, hat die Auseinandersetzung mit den Themen der Nachhaltigkeit auf allen Ebenen an Intensität gewonnen. Deutlich wird dies für uns etwa am Beispiel der Mandatsausschreibungen im institutionellen Geschäft. So greifen inzwischen 56 Prozent der von uns beobachteten Ausschreibungen zu globalen Aktien nachhaltige Aspekte auf. Ein weiterer Beleg dafür, dass es immer mehr zum Standard wird, nachhaltige Fragestellungen auch in Anlagestrategien einzubinden. Hierfür sind wir mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung in diesem Feld gut aufgestellt. Die Auseinandersetzung mit ESG-Themen bleibt für uns eine zentrale Aufgabe.

Perspektivwechsel auf das Privatkundengeschäft. Hier geht die Evolution des Sparens in die nächste Runde.

In der genossenschaftlichen Beratung vor Ort werden die Herausforderungen des Niedrigzinsumfelds und der Nutzen des ausgewogenen Sparens in der Breite adressiert. Denn es ist Teil unserer Verantwortung, dem Wunsch privater Sparer nach Werterhalt und Wertausbau auch in diesen Umfeld nachzukommen und gemeinsam mit ihnen nach sinnvollen Lösungen zu suchen. Dabei erleben wir Schritt für Schritt einen Bewusstseinswandel: Während das Spargbuch und die Lebensversicherung in der Gunst der Deutschen im Laufe der Jahre nach und nach absackten, stieg die Aktie weiter auf und wird mittlerweile von knapp der Hälfte der Sparer als "sehr attraktiv" oder "attraktiv" eingestuft. Die Perspektive verändert sich, was auch in unserem Neugeschäft seinen Ausdruck findet.

Dank der Zusammenarbeit mit unseren Partnern in der genossenschaftlichen FinanzGruppe ist es uns gelungen, im vergangenen Jahr Zuflüsse mit privaten Kunden von 8,1 Mrd. Euro netto zu erzielen und den Bestand privater Anlagegelder auf 160,4 Mrd. Euro auszubauen. Damit zählen wir einmal mehr zu den wenigen Anbietern in Deutschland, die gemessen am Publikumsfondsgeschäft dauerhaft und kontinuierlich beeindruckende Wachstumszahlen vorweisen können. Für diesen Erfolg bedanke ich mich deshalb sehr herzlich bei unseren Partnerbanken.

Im Mittelpunkt des Interesses standen sowohl Offene Immobilienpublikumsfonds mit Nettozuflüssen von 3,5 Mrd. Euro als auch Misch- und Aktienfonds, die mit Zuflüssen von 3,2 und 1,9 Mrd. Euro sehr gefragt waren – gerne auch in nachhaltig gemanagten Varianten. Die größten Nettoabflüsse gab es hingegen bei wertgesicherten Fonds und Rentenfonds mit insgesamt 2,6 Mrd. Euro.

In zinslosen Zeiten gewinnt das regelmäßige Sparen weiter an Relevanz. Dies zeigt sich einmal mehr im kontinuierlichen Ausbau unseres raterlichen Geschäfts. So erzielten Riester-Sparpläne einen stabilen Nettoabsatz von rund 1,2 Mrd. Euro. 1,88 Millionen Riester-Sparer hielten dabei einen Bestand von 20,9 Mrd. Euro. Die Zahl der klassischen Fondssparpläne wuchs im Jahresvergleich um 404.000 auf rund 2,7 Millionen Verträge.

Es freut uns besonders, dass sich hier Aktienfonds sehr dynamisch entwickelten. So hat sich innerhalb der letzten drei Jahre die Zahl der Aktienfonds-Sparpläne von 551.000 auf inzwischen 1,1 Millionen Verträge verdoppelt. Zudem werden 95 Prozent der Sparpläne in Aktien-, Misch- oder Offenen Immobilienfonds angelegt. Vor fünf Jahren waren es nur 78 Prozent.

Die Idee, sich über den Fondssparplan monatlich mit kleinen Beträgen den Zugang zu den weltweiten Kapitalmärkten zu sichern, erfährt inzwischen bei vielen genossenschaftlichen Kunden eine hohe Akzeptanz. 2019 kamen inklusive vermögenswirksamer Leistungen und Altersvorsorge Zuflüsse von 6,4 Mrd. Euro zustande. Insgesamt verwaltete Union Investment zum Ende des Jahres 2019 mit klassischen Fondssparplänen, VL-Verträgen und Riester-Sparplänen 5,2 Millionen Sparverträge mit einem Gesamtvolumen von über 45 Mrd. Euro. Wir sind optimistisch, dass Investmentfonds im Blickfeld vieler genossenschaftlicher Anleger bleiben und wir auch künftig mehr Menschen für die Fondsanlage gewinnen können.

Meine Damen, meine Herren,

lassen Sie mich die Geschäftsentwicklung 2019 mit einem Blick auf die Bestände abrunden:

Positive Performancebeiträge und hohes Kundeninteresse führten Ende 2019 zu einem Höchststand in den Assets under Management von 368,2 Mrd. Euro und zu einem Betriebsergebnis von 650 Mio. Euro. Darin enthalten sind 73 Mio. Euro aus dem Verkauf unseres polnischen Tochterunternehmens TFI Mitte des Jahres.

Damit schließen wir die Dekade nicht nur mit einem neuen Höchststand ab, wir konnten in den letzten zehn Jahren unsere Assets under Management auch mehr als verdoppeln und besonders stark vom branchenweiten Aufschwung profitieren. So konnte die Branche ihre Volumina um 68 Prozent steigern, während die Bestände von Union Investment in der gemanagten Sicht des BVI um 108 Prozent wuchsen.

Bedeutend war dabei, dass es uns mit der Unterstützung unserer genossenschaftlichen Partner gelungen ist, die Evolution des Sparens in die Breite zu tragen und damit noch einmal deutlich voranzubringen. Erfolgsfaktoren sind hier nicht zuletzt die Nähe und persönliche Erreichbarkeit unserer Partnerbanken vor Ort, die enge Verbundenheit mit der Region und das über Jahre aufgebaute Vertrauen zwischen Bank und Kunde. Oft sind unsere Kunden zudem Mitglieder und damit Eigentümer ihrer Bank. Wir kommen aus der Mitte der Gesellschaft und arbeiten für die Mitte der Gesellschaft. Das prägt unser Denken und Handeln. Unsere Bankengruppe folgt einer überzeugenden Idee, die der realen Wirtschaft verpflichtet und damit aktueller denn je ist. Der Beleg ist das Vertrauen von 30 Millionen Kunden und 18 Millionen Mitgliedern bundesweit, darunter sind 5,2 Millionen private und institutionelle Fondsanleger.

Wir stellen fest: Die Sicht der Menschen auf die genossenschaftliche Idee und das Sparen hat sich in den letzten Dekaden schrittweise verändert.

Blicken wir kurz zurück:

In den 90er Jahren prägten Globalisierungsideen ein ganzes Jahrzehnt. Das Internet schob vieles an. Grenzen öffneten sich, Mauern fielen, Regierungssysteme wandelten sich. Jahre des Booms und der Deregulierung folgten. Sie sorgten an den Kapitalmärkten, in der Asset-Management-Branche und der gesamten Finanzdienstleistungsbranche für Wachstum. Das gab auch dem genossenschaftlichen Fondsgeschäft deutlichen Auftrieb. Die „New Economy“ versprach große Produktivitätszuwächse. Es galt als wahrscheinlich, dass China und andere diktatorische Staaten sich öffnen und demokratisieren würden.

Tatsächlich wurde aber das Wachstum in den Nullerjahren immer wieder durch Krisen aus unterschiedlichen Richtungen eingeschränkt. Dotcom-Blase, „Nine-Eleven“, vor allem Subprime- und die darauf folgende Finanzkrise waren mit großen Einschnitten verbunden. Anleger suchten Sicherheit. Viele Banken und Finanzdienstleister kämpften ums Überleben, während der genossenschaftlichen Bankengruppe qua Geschäftsmodell attestiert wurde, „Gewinnerin der Krise“ zu sein.

Als das letzte Jahrzehnt begann, schwelte in Europa die Eurokrise. Draghi reagierte mit den bekannten Folgen. Die zweite Hälfte der Zehnerjahre steht politisch für die Zeit des Populismus und der sozialen Bewegungen. Für die Finanzbranche waren in den letzten Jahren vor allem drei Dinge herausfordernd: Niedrigzins, Regulierung und Digitalisierung. FinTechs schossen wie Pilze aus dem Boden, Vertriebsmodelle wurden hinterfragt, Fusionen vollzogen oder verworfen, Märkte neu verteilt.

Heute können wir festhalten: Die genossenschaftliche FinanzGruppe und das genossenschaftliche Fondsgeschäft konnten verlässlich das entgegengebrachte Vertrauen bestätigen und die letzte Dekade sehr erfolgreich abschließen.

Wir sind in einer sehr guten Ausgangsposition für die kommenden Jahre. Aus unserer Sicht ist keine andere Bankengruppe so gut aus der Krise gekommen und hat diese stabile Basis genutzt, um die Nähe zu ihren Kunden und Mitgliedern zu festigen. Dafür maßgeblich war nicht zuletzt eine durch genossenschaftliche Werte geprägte Kultur. Und die Zahlen belegen: Eigene Kultur schreibt eigene Konjunktur. Diese Stärke nehmen wir mit in die nächste Dekade.

Wie sehen die Rahmenbedingungen am Beginn des neuen Jahrzehnts aus? Was verändert sich, und was leiten wir daraus für unser Geschäftsfeld ab?

Ich möchte es mit 4 G beschreiben, die Auswirkungen auf unser Handeln haben.

1. G: Geopolitik
2. G: Globale Konjunktur
3. G: Geldpolitik
4. G: Green Deal

1. G: In der **Geopolitik** scheint es, als würden seit einiger Zeit die Karten neu gemischt. Herr Wilhelm wird Ihnen unsere Einschätzung aus dem Portfoliomanagement noch näher erläutern. Nur so viel vorab: Nationale Interessen stehen wieder stärker im Vordergrund. Das sehen wir in Europa, unter anderem mit dem Brexit, aber auch anderswo. So steckt hinter der Auseinandersetzung zwischen den USA und China unseres Erachtens nicht nur eine neue Definition von

Handelspolitik, sondern auch ein Konflikt um die geostrategische Vormachtstellung im westlichen Pazifik – und auch in weiten Teilen der restlichen Welt. In der Konsequenz beschäftigt sich die Politik rund um den Globus viel mit sich selbst, und die Entwicklungen der letzten Jahre wurden selten für wichtige Reformen genutzt. Und das wird auch so bleiben. Phasen der Beruhigung werden sich mit Phasen erneuter Eskalation abwechseln. Was konjunkturelle Auswirkungen hat.

2. G: Globale Konjunktur: Auch wenn sich die Lage anscheinend beruhigt, die Folgen der Handelskonflikte hinterlassen im Welthandel ihre Spuren. Die Streitigkeiten verunsichern Unternehmen, Investitionen leiden. Hinzu kommt das Coronavirus. Gleichwohl sehen wir einen stabilen globalen Wachstumspfad, auch wenn er sichtbar flacher ausfallen wird. In Deutschland selbst gilt es angesichts schwächelnder Exporte vor allem, über neue Wachstumstreiber nachzudenken.

3. G: Geldpolitik: Auch wenn die Notenbanken im letzten Jahrzehnt das Heft in die Hand genommen und für konjunkturelle Unterstützung und Entspannung an den Kapitalmärkten gesorgt haben: Das funktioniert nicht auf ewig.

Nicht nur unter Geldpolitikern bereitet es zunehmend Sorge, dass die Regel „Wenn es der Wirtschaft schlecht geht, senke ich die Zinsen“ inzwischen nicht mehr verfängt. Deshalb ist unser Eindruck, dass Zentralbanken mit weiteren Zinssenkungen eher vorsichtig sein werden. Damit bleibt die Herausforderung für Zinssparer auch in der nächsten Dekade erhalten. Und wir stellen fest: Niedrigzinsen tun nicht weh, aber Minuszinsen schon. Verstehen ist etwas anderes als erleben. Auch wenn viele Bürger bei der traditionellen Zinsanlage durch die Inflation schon Geld verloren haben, das Minus vor dem Komma im Kontoauszug wird die Akzeptanz von ausgewogeneren Anlageformen weiter befördern. Das trifft insbesondere auf langfristige

Ansparprozesse wie die private Vorsorge zu. Nicht zuletzt deshalb, weil die gesetzliche Rente aus demografischer und aus geldpolitischer Sicht unter Druck steht.

Eine Belastung, die wohl immer mehr Menschen bewusst wird: Die Aufgeschlossenheit, neu über das Sparen nachzudenken, ist deutlich gestiegen. So halten es inzwischen 49 Prozent der Bundesbürger für sinnvoll, zumindest einen kleinen Teil ihres Geldes auch in chancenreichen Anlagen zu sparen. Vor fünf Jahren waren es nur 32 Prozent. Unsere Einschätzung: Dieser Trend wird weiter beflügelt, die Evolution des Sparens schreitet unvermindert fort. Der Fondssparplan wird für viele Sparer das neue Sparbuch.

Einen weiteren Megatrend beschreibt das **4. G: Green Deal** oder die nachhaltige Transformation der Wirtschaft.

Große Ziele und große Vorhaben stehen im Raum. Und eines wird spätestens seit dem Green New Deal aus Brüssel klar: Die Verzahnung von Ökonomie und Ökologie ist notwendiger denn je. Das Thema der nachhaltigen Transformation der Wirtschaft bestimmt schon heute vielfach die Schlagzeilen und die politische Diskussion.

Nachhaltigkeit beschäftigt nicht nur Davos, Madrid und Paris, sondern ebenso die breite Öffentlichkeit. Sie wird die nächste Dekade maßgeblich prägen, auch in der Geldanlage.

Doch was heißt das für das Asset Management?

Für mich sind zwei Dimensionen entscheidend: die Haltung der Anleger und unsere Verantwortung als Investor.

Wir sind Treuhänder und handeln im Auftrag unserer Kunden. Insofern ist Nachhaltigkeit für uns kein Selbstzweck, sondern eine Lösung, die sich aus dem

Bedarf unserer Anleger ableitet – und das nicht erst seit gestern. Klar wird das am Beispiel der genossenschaftlichen Kirchenbanken und ihrer Sparer, deren Gelder wir seit 30 Jahren nach nachhaltigen Kriterien anlegen.

Unsere Auseinandersetzung mit ESG-Themen hat ihre Wurzel in dem Bestreben dieser kirchlichen Institute. Während sich das Interesse an nachhaltigen Anlagen lange vor allem in diesem Bereich und bei institutionellen Investoren zeigte, ist die Nachfrage im vergangenen Jahr auch bei privaten Sparern angesprungen.

Uns ist dabei in der Beratung wichtig, die Bedarfsermittlung und die Anlageziele weiter in den Mittelpunkt zu stellen. Es geht uns nicht darum, eine bestimmte Weltanschauung abzubilden oder nach außen zu tragen. Ganz gleich welche Präferenz der Kunde hat, wir können sie schon heute bedienen. Ganz gleich welchen Rahmen die Regulierung in Zukunft setzen wird, wir können ihn umsetzen. Denn nur auf diese Weise werden wir unserem Treuhänderauftrag gerecht. Hinzu kommt die zweite Dimension, unsere Verantwortung als Investor.

Ein Blick auf das große Vorhaben der Transformation der Wirtschaft offenbart: Ökonomie braucht Nachhaltigkeit, und Ökologie braucht Finanzierung. Allein die EU hat den Finanzierungsbedarf für die ökologischen Vorhaben des Euroraums aus dem Pariser Abkommen heraus auf 100 Milliarden US-Dollar pro Jahr geschätzt. Und Experten wissen, das wird bei Weitem nicht ausreichen.

Fest steht jedoch: Vor uns liegt eine große Gemeinschaftsaufgabe, die der Unterstützung vieler bedarf. Asset Manager können in ihrer Rolle als Intermediär hierzu wertvolle Beiträge leisten.

Als Investor können wir die notwendigen Mittel für die Transformation der Wirtschaft bereitstellen, und als Treuhänder engagieren wir uns im Sinne unserer Anleger für eine wertorientierte und nachhaltige Ausrichtung der Geschäftsmodelle. Mit diesem Mandat sind wir in der Position, nicht nur heute schon nachhaltig agierende Unternehmen auszuwählen, sondern auch die Transformation vieler anderer aktiv zu begleiten. Zum Beispiel indem wir Unternehmensvertretern nachhaltige Lösungswege aufzeigen und über Herausforderungen und Risiken sprechen. So führen wir im Jahr über 4.000 Gespräche mit Top-Managern aus allen Branchen. Nachhaltigkeit ist dabei fast immer auf der Agenda.

Diesen konstruktiv-kritischen Dialog hin zu nachhaltigeren Geschäftsmodellen nehmen wir sehr ernst. Denn es ist belegt, dass eine nachhaltige Ausrichtung Geschäftsmodelle weniger anfällig macht und risikoreduzierend für die Unternehmen wirkt. Für uns ist es ein wichtiger Faktor, um zu besseren Anlageentscheidungen zu kommen. Das liegt zum einen daran, dass wir kursrelevante Risiken wie Klage-, Regulierungs- oder Reputationsrisiken rechtzeitig erkennen und frühzeitig Schaden abwenden können. Zum anderen können wir noch treffsicherer Anlagechancen in neuen Geschäftsfeldern und Zukunftstechnologien identifizieren.

Nicht zuletzt deshalb haben wir – wie im letzten Jahr angekündigt – unser ESG-Team ausgebaut und Nachhaltigkeit in den Leistungszielen unserer Portfoliomanager verankert. ESG-Analysen werden in allen Anlageklassen berücksichtigt. Die Integration im Investmentprozess schreitet voran.

Kurzum: Nachhaltigkeit wird uns angesichts der enormen Herausforderungen noch lange und intensiv beschäftigen. Der notwendige Wandel ist aufgrund seiner Komplexität und Bedeutung für Finanz- und Realwirtschaft ein Dauerprojekt.

Wenn man die 4 G insgesamt betrachtet, stecken darin zahlreiche Herausforderungen, aber auch große Chancen.

Und damit komme ich zu einem **5. G: dem genossenschaftlichen Fondsgeschäft.**

Denn gerade für unsere Bankengruppe und für uns als Asset Manager kann ich ein positives Bild zeichnen:

In Zeiten von niedrigen Zinsen und höherer Volatilität an den Kapitalmärkten bleibt aktives Management ein wesentlicher Faktor für den langfristigen Anlageerfolg. Die Evolution des Sparens wird durch zementierte Niedrigzinsen weiter beflügelt. Die nachhaltige Transformation der Wirtschaft gewinnt an Fahrt und macht die Rolle des Asset Managers als Intermediär gefragter denn je.

Mein Fazit: Hierfür sind wir mit einem erfolgreichen aktiven Management, einer langjährigen Expertise in der nachhaltigen Geldanlage und einer gelebten Nähe zum Kunden sehr gut aufgestellt. Die vergangene Dekade war die Dekade der Genossenschaften und des genossenschaftlichen Fondsgeschäfts, warum nicht auch die nächste?