

# IST INSURANCE LINKED STRATEGIES

## Erfolgreiches Jahr 2016 mit 6 % Nettorendite



Die Anlagegruppe **IST INSURANCE LINKED STRATEGIES USD** hatte ein sehr erfolgreiches Jahr 2016 und erzielte eine Nettorendite von **5.98 % in USD**, was für ein sich im Aufbau befindliches ILS-Portfolio ein hervorragendes Resultat darstellt.

Mit der Lancierung einer zweiten Anlagegruppe **IST INSURANCE LINKED STRATEGIES HEDGED CHF** im März 2016 (Jahresperformance 3.38 %) wurden weitere Gelder von Schweizer Pensionskassen auf der IST-Plattform gebündelt, sodass Ende Dezember 2016 ein Totalvolumen von nahezu USD 195 Mio. (Basisportfolio) ausgewiesen werden konnte.

Securis Investment Partners LLP, der für das Mandat verantwortliche Vermögensverwalter aus London, baute über die verschiedenen Termine für Erneuerungen von Versicherungsverträgen ein über Regionen und Risiken diversifiziertes Portfolio auf, das von grösseren Verlusten verschont blieb. Hier ist zu erwähnen, dass sich Hurrikan Matthew Ende September mit Spitzengeschwindigkeiten von bis zu 230 km/h auf Florida zubewegte und bei einem vollen Aufprall zu immensen Schäden geführt und auch das IST-Portfolio negativ beeinträchtigt hätte. Durch die glücklicherweise eingetretene Abschwächung und den geographischen Verlauf des Hurrikans war das IST-Portfolio nur geringfügig betroffen.

Die mit den Erstinvestoren und Securis erarbeitete Investitionsstrategie des Mandats verlangt Investitionen in verbrieft (Insurance Linked Securities wie Cat Bonds) und nicht verbrieft (Derivate, OTC-Verträge) Versicherungsinstrumente in den Bereichen Naturkatastrophen, durch Menschen verur-

sachte Katastrophen (Man Made) und Leben. Die anfängliche Übergewichtung von liquiden Cat Bonds wurde über das Jahr zugunsten von OTC und Leben-Verträgen abgebaut. Die über einen längeren Zeitraum zu beobachtende Erosion der Risikoaufschläge für Cat Bonds hielt über das ganze Jahr an. Letztere verloren dadurch weiter an relativer Attraktivität, da das unverändert bestehende Risiko von Naturkatastrophen in einzelnen Regionen nicht mehr adäquat entschädigt wird.

### Diversifikation durch Leben-Verträge

Das ILS-Portfolio der IST kann bis zu maximal 30 % in den Bereich Leben investieren. Leben-Verträge bzw. -Risiken haben den Vorteil, dass sie ein auf Naturkatastrophen fokussiertes Portfolio ohne Verwässerung des Renditeprofils weiter diversifizieren können. Da die Diversifikation im Bereich Naturkatastrophen (Europa Wind, Japan Wind und Erdbeben) sehr teuer geworden ist, bieten sich gezielt ausgewählte Leben-Verträge besonders an.

Die Beimischung von Leben-Verträgen wird von Anlageverantwortlichen der Pensionskassen mit Blick auf die Passivseite der eigenen Bilanz jedoch kritisch aufgenommen. Oft wird argumentiert, dass die eigene Pensionskasse bereits genug Leben-Risiken trägt. Schliesst man jedoch die Verträge im Zusammenhang mit Langlebigkeit (Longevity) aus, findet sich ein breiter Katalog von Verträgen wie z. B. extreme Mortalität (überdurchschnittliche Sterblichkeit, Pandemie), extreme Morbidität (erhöhte Krankheitshäufigkeit) oder Vorfinanzierungen von Cash-Flows aus Lebensversicherungen (Embedded-Value, Value in Force), welche mit den Verpflichtungen einer Pensionskasse nicht korreliert sind. Bei sogenannten Embedded-Value-

### In dieser Ausgabe lesen Sie:

#### IST INSURANCE LINKED STRATEGIES:

Erfolgreiches Jahr 2016 mit 6 % Nettorendite

#### Private Equity:

Venture Capital in der Schweiz

#### IST MIXTA OPTIMA:

Überzeugend und erfolgreich seit 27 Jahren

#### IST IMMOBILIEN GLOBAL USD

#### Neuigkeiten der IST



Verträgen sinkt gar beispielweise das Risiko mit steigender Lebenserwartung. Je nach Struktur weisen solche Verträge hervorragende Diversifikationseigenschaften zu Aktien, Obligationen und den klassischen Naturkatastrophen-Risiken auf. In diesem Sinne wird der Vermögensverwalter Securis das

ILS-Portfolio im Jahr 2017 weiter optimieren und den Bestand von Lebens-Verträgen erhöhen.

### Wie geht es 2017 im Bereich ILS weiter?

Wir gehen davon aus, dass der Druck auf die Prämien weiter anhält, da keine

grösseren Schadenereignisse eingetroffen sind. Dies führt ceteris paribus zu niedrigeren Erträgen. Dennoch gehört ILS in eine diversifizierte Anlagestrategie, da die sehr kleine oder gar negative Korrelation zu den traditionellen Anlageklassen einen gesamthaft positiven Performancebeitrag beisteuern kann.

## Private Equity: Venture Capital in der Schweiz

**Mit der Motion Graber wurde 2013 die Diskussion ins Rollen gebracht, dass Schweizer Pensionskassen über Risikokapital-Investitionen die Innovation in der Schweiz unterstützen und damit den Wirtschaftsstandort Schweiz langfristig stärken sollen. Dr. Rainer Ender, Adveq**

### Wie ist die aktuelle Lage des Schweizer Venture-Capital-Marktes und der Aktivität der Schweizer Pensionskassen in diesem Bereich?

Die Pensionskassen haben mit CHF 800 Mrd. tatsächlich viel Geld für Investitionen zur Verfügung. Allerdings ist davon nur 1.5% in Private Equity investiert und davon höchstens 1/5 in Venture Capital, sodass eine globale Venture-Allokation von CHF 2 Mrd. als oberer Schätzwert angesetzt werden kann. Wenn Venture-Investitionen von der Investition bis zur Veräusserung für 5 Jahre im Portfolio bleiben, resultiert ein jährliches globales Venture-Investitionsvolumen von CHF 400 Mio. Weil die Schweizer Venture-Aktivität weniger als 1% des globalen Marktes darstellt, würden Schweizer Pensionskassen ohne «Home Bias» also jährlich CHF 4 Mio. in Schweizer Start-ups investieren. Tatsächlich ein mickriger Betrag! Dank den globalen Risikokapitalströmen hat der Schweizer Venture-Markt dennoch eine beachtlichere Grösse. Hier gilt es nochmals zwei Ebenen zu unterscheiden: Schweizer Venture-Investoren (Angel-Investoren, Venture-Firmen aus der Schweiz und Corporate-Venture-Investoren) einerseits und die Schweizer Start-ups andererseits. Leider gibt es nur wenige Schweizer Venture-Firmen mit institutionellen Fonds. Zudem beschränken sich diese nicht auf Schweizer Investitionen. Dies

auch deshalb, weil Sektor-Spezialisierung und globale Perspektive immer wichtiger werden.

### Wieviele Start-ups werden in der Schweiz mit Venture Capital finanziert? Wie gross ist der Markt? Woher kriegen die Start-ups das Geld?

Das Institut für Jungunternehmen IFJ führt jährlich einen Wettbewerb zur Prämierung der Top 100 Schweizer Start-ups durch, wofür sich mehrere Hundert Firmen bewerben. Invest-Europe (ehemals European Venture Capital Association) führt Buch über die Finanzierungen, welche ihre Mitglieder in Start-ups machen. Für die Schweiz zeigt sich, dass über die letzten 10

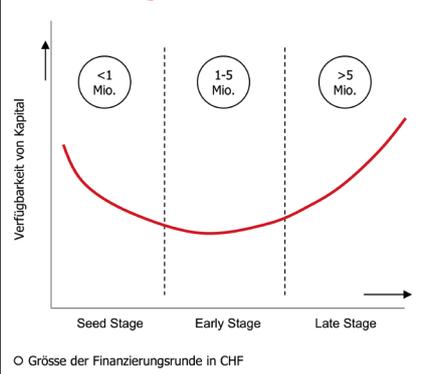
Jahre im Durchschnitt rund EUR 200 Mio. pro Jahr in jeweils etwa 70 Firmen investiert wurden. Dabei sind etwa die Hälfte der Firmen aus dem Life-Science-Sektor und ziehen mehr als 3/4 des Geldes auf sich. Damit steht für die rund 30 IT-Start-ups nur wenig Geld zur Verfügung.

Während die Gründung des Start-ups (Seed Stage) über Friends & Families, Angel-Investoren und Fördergelder finanziert werden kann, wird es für Folgefinanzierungen (Early Stage) zur Produktentwicklung schwierig, Geld zu finden. Hier müsste das Geld von grösseren lokalen Venture-Investoren kommen. Sobald ein Start-up diese Phase erfolgreich durchlaufen hat, sind spätere Finanzierungen (Late Stage) dank internationaler Visibilität und anerkannter technologischer Innovation über internationale Venture-Fonds möglich.

### Wie können die Schweizer Pensionskassen zur langfristigen Innovation und Wirtschaftsförderung beitragen, ohne die Rendite-Orientierung zu verlieren?

Bei der aktuellen Schweizer Venture-Investitionsaktivität von EUR 200 Mio. pro Jahr braucht es keine riesigen Beträge, um die Aktivität kontrolliert zu erhöhen. Die Herausforderung liegt mehr darin, das Geld über ein geeignetes Konzept zusammen mit den führenden Venture-Investoren in die richtigen Firmen zu investieren. Parallel dazu müssen sich auch die Start-up-Kultur und das Venture-Ökosystem in der Schweiz weiterentwickeln.

### Für Start-ups in der Schweiz ist die erste grössere Finanzierungsrunde am schwierigsten



Quelle: Adveq

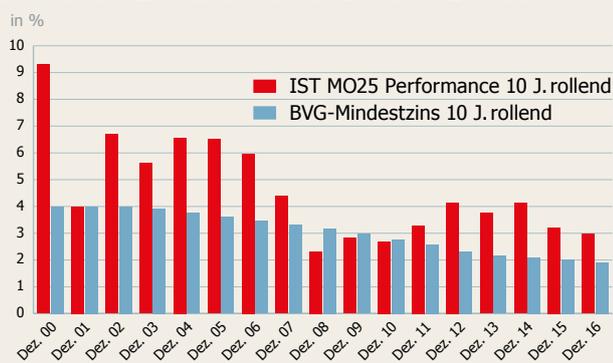


# IST MIXTA OPTIMA

Überzeugend und erfolgreich seit 27 Jahren

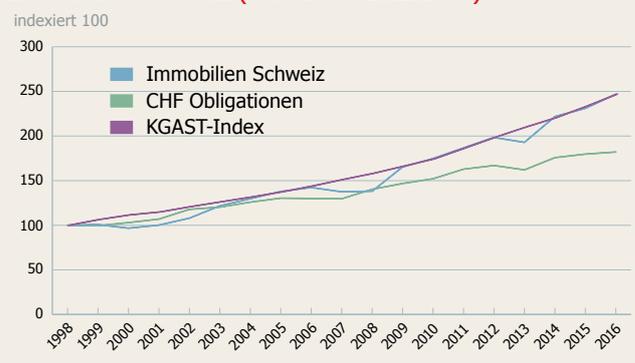
**Sämtliche in der IST MIXTA OPTIMA-Familie im Jahr 2016 erzielten Resultate lagen im KGAST-Vergleich im 1. Quartil. Die Erfolgsgeschichte verlängert sich damit um ein weiteres Jahr.**

**Abb. 1: Entwicklung von IST MIXTA OPTIMA 25 und BVG-Mindestzins über rollende 10-Jahreszeiträume**



Quelle: IST, BSV, Daten per 31.12.2016

**Abb. 2: Performancevergleich CHF Obligationen vs. Immobilien Schweiz (indexiert 31.12.1998)**



Quelle: Pictet & Cie. «Die Performance von Aktien und Obligationen in der Schweiz seit 1925», Daten per 31.12.2016

Die der **IST MIXTA OPTIMA**-Familie zugerechneten Anlagegruppen **MIXTA OPTIMA 15**, **MIXTA OPTIMA 25**, **MIXTA OPTIMA 35** sowie **IST2 MIXTA OPTIMA 30** haben ein weiteres erfolgreiches Jahr hinter sich. Die ausgewiesenen Ergebnisse liegen nicht nur über der entsprechenden Benchmark, sondern schnitten auch im KGAST-Vergleich für das Kalenderjahr 2016 durchwegs überdurchschnittlich gut ab und sind jeweils im 1. Quartil zu finden. Dasselbe Bild zeigt der Vergleich über 3 Jahre. Die beiden am stärksten nachgefragten Strategien – **MIXTA OPTIMA 25** und **MIXTA OPTIMA 35** behaupten sich auch im langfristigen Vergleich über 5 und 10 Jahre im 1. Quartil. Die gute Performance wurde auch von den Anlegern registriert und in den letzten Monaten mit substantiellen Neuzeichnungen honoriert. Von Dezember 2015 bis Ende Februar 2017 stieg das in der **MIXTA OPTIMA**-Familie verwaltete Vermögen von CHF 646 Mio. auf CHF 779 Mio.

Mindestens so interessant wie die reine Performancemessung im Vergleich zur Benchmark oder zur Konkurrenz im Rahmen der KGAST dürfte die Entwicklung in einem längerfristig rollenden Zeitfenster im Vergleich zum BVG-Mindestzins

sein. Abbildung 1 zeigt, dass seit Dezember 2000 die durchschnittliche Performance von **MIXTA OPTIMA 25** über einen rollenden 10-Jahreshorizont stets positiv war. Die schwächste jährliche Zunahme wurde in den Jahren 1999–2008 mit 2.32 % p.a. realisiert. Für dasselbe Zeitfenster belief sich der durchschnittliche BVG-Mindestzinssatz auf 3.17 %. In den beiden Folgejahren resultierte noch eine geringe Differenz für die Anleger in der Kategorie I. Für die günstigeren Kategorien II und III würde die geringe Underperformance dagegen gar verschwinden. Die jüngste Beobachtungsperiode 2007–2016 fällt wieder deutlich zu Gunsten vom **MIXTA OPTIMA 25** aus mit 2.97 % p.a. gegenüber 1.90 % p.a. für den BVG-Mindestzinssatz. Dies erlaubte den Anlegern die Schwankungsreserven zu stärken und/oder den Deckungsgrad zu erhöhen.

### Bewährte Anlagestrategie

Die Strategie von **MIXTA OPTIMA 25** hat sich über lange Jahre bewährt. Einen wichtigen Erfolgsfaktor stellt seit den 90er-Jahren die strategische Beimischung von Schweizer Immobilien dar, dies zu Lasten von CHF-Obligationen. Abbildung 2 belegt die historische Überlegenheit

von Immobilien, sowohl von Immobilien-Anlagefonds wie auch Immobilien-Anlagestiftungen, im Vergleich zum Swiss Bond Index Domestic.

In den letzten Jahren wurde die Allokation für Immobilien erhöht und dabei der Fokus auf die weniger volatilen Immobilien-Anlagestiftungen verstärkt. Ebenfalls zum Erfolg beigetragen haben die substantielle Berücksichtigung von Small und Mid Cap-Strategien weltweit und der Einsatz von Low Volatility-/Minimum Varianz-Anlagegruppen. Obligationen bleiben untergewichtet zu Gunsten von Liquidität und Immobilien, während die Aktienquote nahe der neutralen Position gefahren wird.

### Fazit

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass sich die Mischvermögen der IST mit ihren unterschiedlich hohen Aktienallokationen für Schweizer Vorsorgeeinrichtungen jeder Grösse als kostengünstige Portfoliobeimischung oder alleinstehende Anlagelösung eignen. Durch die Einhaltung von Normquoten und der Vermeidung eines prozyklischen Anlageverhaltens konnten seit Lancierung der Anlagegruppen überzeugende Resultate für die Anleger erzielt werden.

# IST IMMOBILIEN GLOBAL USD

**Mit der Lancierung der Anlagegruppe IST IMMOBILIEN GLOBAL USD per Ende Dezember 2016 wurde eine noch bestehende Lücke im Immobilienangebot der IST geschlossen. Mit Zusagen von USD 113 Mio. erzielte die neue Anlagegruppe ein erfreuliches Zeichnungsergebnis. Bis heute sind zwei Kapitalabrufe erfolgt.**

Die Erzielung konstanter Cashflows hat angesichts des anhaltend tiefen Zinsniveaus in der Schweiz bei Vorsorgeeinrichtungen in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Immobilienanlagen standen dabei meist im Vordergrund, insbesondere solche in der Schweiz. In erster Linie Diversifikationsgründe aber auch das attraktive Renditepotenzial stärken das Interesse an ausländischen Immobilien. Die Präferenz liegt eindeutig in nicht kotierten, auf Net-Asset-Value-Basis gehandelten Produkten, die zwar einer eingeschränkten Handelbarkeit unterliegen, im Vergleich zu kotierten Immobilien-Beteiligungsgesellschaften aber eine deutlich geringere Volatilität aufweisen. Mit der Lancierung von **IST IMMOBILIEN GLOBAL USD** zielt die IST auf die Erfüllung der zuvor genannten Anforderungen.

Die IST hat die Deutsche Asset Management (DAM) für die Verwaltung eines massgeschneiderten Immobilienpro-

dukts ausgewählt, das global in Core-Immobilien investiert, steuereffizient ist und die regionale Allokation optimiert. Die Anlagen erfolgen in mindestens drei regionale, offene Core-Immobilienfonds unter der Verwaltung der DAM. Mit mehr als 400 Mitarbeitern an 20 verschiedenen Standorten weltweit bewirtschaftet DAM direkte Immobilienanlagen von mehr als CHF 50 Mrd.

Die nutzungsspezifische Ausrichtung der Strategie fokussiert auf

- 40–60 % Büro,
- 20–40 % Gewerbe/Retail,
- 10–25 % Industrie/Logistik,
- 5–25 % Wohnen und
- 0–10 % Übrige.

Aus geografischer Sicht gelten folgende Bandbreiten:

- 35–50 % Amerika,
- 25–40 % Europa (ohne Schweiz),
- 20–35 % Asien/Pazifik und
- 0–10 % Schwellenländer.

Seit dem ersten Zeichnungsschluss im Dezember 2016 sind zwei Kapitalabrufe erfolgt, die beide in den im Juli 1998 lancierten Amerika-Fonds investiert wurden. Die Anleger haben damit Zugang zu einem Portfolio mit verwalteten Vermögen von USD 11.4 Mrd., welches in über 100 Immobilien investiert ist und aufgrund seiner Verteilung auf 33 Metropolregionen über die gesamte USA hinweg eine sehr breite Diversifikation aufweist. Der dritte Kapi-

talabruf ist für Ende Juni 2017 vorgesehen, womit dann die Allokation für Amerika bei der Zielgrösse von 45 % liegen wird. Europa und anschliessend Asien/Pazifik werden in der zweiten Jahreshälfte mit den Investitionen starten. Für die gewählte Strategie wird eine Netto-Gesamtrendite von 5–7 % p. a. angestrebt.

## Fazit

Die von der IST gewählte Lösung mit DAM als einzigem Portfolio Manager ist einmalig. Sie nutzt die Vorteile des globalen Netzwerks der DAM in optimaler Weise. Die lokale Präsenz in den wichtigsten Immobilienmärkten und die Interaktion zwischen den Regionen lassen sich effizient zu Gunsten der Anleger nutzen.

## Veranstaltungen 2017

- 31.05.2017 **Jubiläumsveranstaltung «50 Jahre IST»** in Bern
- 13.09.2017 **IST Focus** in Zürich
- 14.09.2017 **IST Focus** in Bern
- 15.09.2017 **IST Focus** in St. Gallen
- 30.11.2017 **Anlegerversammlung** der IST und IST2, Möbel Pfister, Suhr

## Neuigkeiten der IST

### Übernahme der Immobilienanlagestiftung FIDIP

Am 07. März 2017 fand in Zürich eine ausserordentliche Anlegerversammlung der IST Investmentstiftung statt. In deren Rahmen stimmten die Anleger einstimmig der rückwirkenden Absorptionsfusion der Immobilienanlagestif-

tung FIDIP durch die IST per 1. Oktober 2016 zu. Mit der Übernahme des schweizerischen Portfolios von Wohnliegenschaften mit einem Gesamtwert von rund CHF 350 Mio., dessen Schwerpunkt in den Kantonen Genf und Zürich liegt, steigert die IST ihr breit diversifiziertes Immobilienangebot auf über CHF 1 Mrd.



IST Aktuell  
Ausgabe April 2017

IST Investmentstiftung  
Manessestrasse 87 | 8045 Zürich  
Tel 044 455 37 00 | Fax 044 455 37 01  
info@istfunds.ch | www.istfunds.ch

IST Fondation d'investissement  
Rue de Langallerie 1 | 1003 Lausanne  
Tél 021 311 90 56 | Fax 044 455 37 01  
info@istfunds.ch | www.istfunds.ch