

AWI Insurance Linked Strategies wird fünf!

Seit Lancierung im Dezember 2015 bieten die AWI Anlagestiftung und Schroder Investment Management (Switzerland) AG (SIMSAG) gemeinsam Insurance-Linked Securities (ILS) zur Portfoliooptimierung für Pensionskassen an. Grund genug, Daniel Ineichen, Leiter Fondsmanagement ILS bei Schroder Secquaero, Christian Bleitzhofer, Fondsmanager ILS, Schroder Secquaero (einem Geschäftsbereich von SIMSAG), und Michael Zuppiger, Geschäftsleiter der AWI Anlagestiftung ein paar Fragen zur Performance und zur Attraktivität der Anlageklasse im aktuellen Marktumfeld zu stellen.



Daniel Ineichen
Leiter Fondsmanagement ILS
Schroder Secquaero



Christian Bleitzhofer
Fondsmanager ILS
Schroder Secquaero



Michael Zuppiger
Geschäftsleiter,
Leiter Marktbearbeitung AWI

INTERVIEW

Wie hat sich die AWI in den vergangenen 5 Jahren verändert?

Michael Zuppiger: Wir stellen eine Verschiebung der Neukundengelder von traditionellen Anlagegruppen zu Privatmarktanlagen fest. Die AWI hat in den vergangenen 5 Jahren ihre Stärken als innovative, kundennahe Anlagestiftung weiter gefestigt. Unserem Grundsatz folgend «Gemeinsam mehr erreichen», haben wir in der Entwicklung von Anlagelösungen die Zusammenarbeit mit unseren Anlegern und unabhängigen Partnern intensiviert. Wir können mit gutem Gewissen behaupten, dass diese von Pensionskassen für Pensionskassen entwickelt und optimiert sind. Dies gilt nicht nur für die hier gefeierte Anlagegruppe AWI Insurance Linked Strategies (ILS) sondern auch für die kürzlich lancierten Anlagegruppen AWI Wohnbauhypotheken Schweiz und AWI KMU Darlehen CHF. Die AWI Struktur ist für diese Privatmarktanlagen hervorragend geeignet.

Wie hat sich der ILS Markt verändert seit dem Beginn der Zusammenarbeit mit AWI?

Daniel Ineichen: Der ILS-Markt ist seit Auflegung der AWI ILS-Strategie zuerst stark gewachsen, dann allerdings aufgrund von Naturkatastrophen ab 2017 und nun aktuell durch COVID-19 wieder etwas geschrumpft. Derzeit liegt die Marktgrösse bei etwas über 90 Milliarden US-Dollar gegenüber 80 Milliarden im Jahr 2016 oder fast 100 Milliarden in 2018. Wir gehen davon aus, dass das Wachstum des ILS-Markts nur temporär gebremst wurde und nun wieder an Fahrt gewinnen wird, denn wir sehen sowohl auf der Nachfrage- als auch auf der Angebotsseite ein nachhaltiges Interesse am ILS-Markt.

Gleichzeitig haben wir den Übergang von einer Weich- in eine Hartmarktphase erlebt, was zu Ratenerhöhungen geführt hat und sich positiv auf ILS-Strategien auswirkte sowie die erwarteten Renditen erhöht hat.

Generell hat sich der Markt weiter professionalisiert und ist zu einem etablierten Bestandteil der Finanzbranche geworden. Die Turbulenzen in den schadensreichen Jahren haben es Anlegern ermöglicht, die verschiedenen Strategien sowohl besser zu verstehen als auch zu vergleichen und so die ideale Lösung für sich zu finden.

Wieso hat AWI sich für die Partnerschaft mit Schroders entschieden und was macht diese Kooperation so erfolgreich?

Michael Zuppiger: Bei der Auswahl unseres Vermögensverwalters war uns wichtig, dass dieser über eine langjährige Erfahrung verfügt und einen ausgezeichneten Track Record in dieser Anlageklasse vorweisen kann. Ebenfalls wichtig waren die Kenntnisse und der Zugang zu Privattransaktionen, inklusive den nicht-Naturkatastrophen-Segmenten. Ein zentraler Punkt war das Risikomanagement und die Fähigkeit, Risiken und erwartete Schadenverläufe zu modellieren und somit akkurat zu bewerten.

Was sind die Hauptgründe für den Erfolg der AWI ILS Strategie?

Christian Bleitzhofer: AWI ILS kann das gesamte Spektrum an verfügbaren ILS Instrumenten abdecken und damit gezielt die Vorteile aller Investitionsmöglichkeiten nutzen. Die Stärken der einzelnen Anlagen lassen sich infolgedessen optimal kombinieren, wodurch eine ausgewogene und robuste Portfoliokonstruktion erreicht wird. Ebenso von Vorteil ist unsere Fähigkeit, sämtliche Risiken durch unser Team von ausgewiesenen Spezialisten vertieft zu analysieren und mögliche Schwachstellen sowie verdeckte Risiken im Vorfeld zu erkennen. Dies betrifft natürlich auch Herausforderungen in Bezug auf den Klimawandel. Unsere Anlagestrategie ist im Vergleich zu anderen Produkten bewusst ein wenig konservativer ausgelegt, wobei unser Bestreben darin liegt, möglichst konstante Erträge zu erwirtschaften und Volatilität zu vermeiden.

Wieso mögen Eure Anleger ILS?

Michael Zuppiger: Sehr oft hören wir, dass unsere Anleger die hohe Diversifikation von ILS schätzen, welche von Schroder Secquaero zusätzlich aktiv gesteuert wird. Ganz nach dem Motto «nicht alles auf eine Karte setzen» bietet ILS eine von den Finanzmärkten entkoppelte Risikoprämie. AWI ILS wurde auf die Bedürfnisse von Schweizer Pensionskassen abgestimmt und bietet mit ihrer konservativen Ausrichtung seit Lancierung stabile Erträge.

Was waren die grössten Herausforderungen in der jüngeren Vergangenheit und was sind die daraus gezogenen Lehren?

Christian Bleitzhofer: Die Versicherungsschäden aus den Jahren 2017 und 2018 – den höchsten beziehungsweise viert-höchsten in der Geschichte – haben eigentliche Schockwellen sowohl im Rückversicherungs- als auch im ILS-Markt ausgelöst. Die Sorglosigkeit, die sich im Lauf der Jahre in die Branche einschlich und sich insbesondere in der Jagd nach immer höheren Renditen auf Kosten einer soliden Risikoselektion und -modellierung manifestierte, fand ein jähes Ende. Manager, die ihren Kunden unzureichende Resultate sowohl in Bezug auf die erzielte Performance als auch auf die Art der Transparenz und Kommunikation derselben geliefert haben, richteten einen gewissen Reputationsschaden im gesamten ILS Bereich an.

Im Gegensatz dazu blieben wir unserer besonnenen Anlagephilosophie stets treu, was sich namentlich in den soliden Resultaten während den anspruchsvollen Jahren 2017 und 2018 widerspiegelte. Unser Ziel ist und bleibt es, mittelfristig positive Renditen zu erzielen – dies hauptsächlich durch die effektive Steuerung des Rendite-/Risikoprofils und nur mit Investitionen, die klar strukturiert, verständlich, modellierbar und vor allem durchschaubar sind.

Besonders im Nachgang von Schadenereignissen haben diese Punkte größte Wichtigkeit: eine klare Beschaffenheit der gehaltenen Instrumente und ein zuverlässiger Bewertungsprozess bewahren unsere Kunden vor negativen Einflüssen hinsichtlich Performance oder in Form von blockiertem Kollateral.

Wo seht Ihr aktuell die grössten Herausforderungen?

Michael Zuppiger: Die Pensionskassen stehen bereits aufgrund der demographischen Entwicklung vor grossen Herausforderungen. Zusätzlich bekommt man mit festverzinslichen Anlagen nicht die benötigte Rendite. Es bleiben also in erster Linie Aktienanlagen, welche aber kurzfristig hohen Schwankungen unterliegen. Privatmarktanlagen, zu welchen auch ILS gehört, bringen da zusätzliches Ertragspotential. Unsere Herausforderung ist es, vom grossen Angebot an neuen Anlagethemen die Spreu vom Weizen zu trennen und institutionellen Investoren Zugang zu attraktiven Risikoprämien zu ermöglichen. Diese Herausforderung nehmen wir jeden Tag gerne an.

Wie sieht die Zukunft für ILS aus / warum ist ein Investment gerade jetzt sinnvoll resp. das Umfeld attraktiv?

Daniel Ineichen: Der Investment Case ist aktueller denn je. Die Einführung eines wirklich unkorrelierten Renditetreibers wie ILS kann einen stabilisierenden Effekt auf das Gesamtportfolio haben und gleichzeitig dazu beitragen, die Volatilität zu verringern. Dies ist in Zeiten erhöhter Unsicherheiten an den Finanzmärkten ein oft gehörter Grund für ein Engagement in ILS. Darüber hinaus ist die derzeitige Höhe der Vergütung pro Risikoeinheit ein überzeugendes Argument für die Aufnahme von ILS in ein Portfolio und steht im Kontrast zu den steigenden Kreditrisiken an den globalen Anleihenmärkten.

Auch für Nicht-USD-Anleger gibt es weitere gute Nachrichten: Wir gehen davon aus, dass die Währungsabsicherungskosten nach den Zinssenkungen in den USA nachhaltig tief bleiben.

Mit Blick auf die Zukunft ist ILS nun dem Geschäftsbereich Private Assets von Schroders zugewiesen. Dies ist ein klares Bekenntnis der Gruppe, das gesamte Spektrum alternativer Anlagemöglichkeiten für unseren Kundenstamm zu öffnen.

Resumé

Michael Zuppiger

1. AWI Insurance Linked Strategies ist eine konservativ ausgelegte und ausgewogene Anlagelösung mit dem Ziel, konstante Erträge zu erwirtschaften
2. Wir decken das gesamte Spektrum an verfügbaren ILS Instrumenten ab
3. Unsere Anleger schätzen ILS als unkorrelierten Renditetreiber mit dem Potential, gleichzeitig die Volatilität im Gesamtportfolio zu verringern
4. Für neue Anleger ist der Einstiegszeitpunkt durch die derzeitige Höhe der Vergütung pro Risikoeinheit äusserst günstig gewählt

AWI Insurance Linked Strategies (USD)

ISIN CH0301770902

Fondsgrösse USD*	140 mio
Yield*	7.10%
Expected Loss*	-3.20%

Performance (net)

*Daten per 31.12.2020

2020	2019	2018	2017	2016
4.68%	4.73%	3.50%	-3.75%	3.94%



Ihr Ansprechpartner

Michael Zuppiger

Geschäftsleiter, Leiter Marktbearbeitung AWI

Mail michael.zuppiger@awi-anlagestiftung.ch
Tel. +41 (0)52 202 01 71