

# AWI KMU Darlehen CHF wird drei!

Seit Lancierung im Juli 2019 bieten die AWI Anlagestiftung und 1741 Fund Solutions AG gemeinsam institutionellen Zugang zu Krediten an ausgewählte Schweizer KMU Betriebe. Grund genug, Dr. Nicholas Verwilghen, CIO 1741 Fund Solutions AG und Michael Zuppiger, Geschäftsleiter der AWI Anlagestiftung ein paar Fragen zur Performance und zur Attraktivität der Risikoprämie im aktuell turbulenten Marktumfeld zu stellen.



**Nicholas Verwilghen**  
CIO 1741 Fund Solutions AG



**Michael Zuppiger**  
Geschäftsleiter AWI Anlagestiftung

## INTERVIEW

---

### Wie kam es dazu, dass eine Anlagestiftung KMU Darlehen vergibt?

**Michael Zuppiger:** Die Aufgabe von Pensionskassen ist es, ihre anvertrauten Gelder treuhänderisch zu verwalten und eine nachhaltige, angemessene Sollrendite zu erzielen. Dafür standen Pensionskassen viele Lösungen offen, jedoch haben wir auf dem Markt keine Lösung gefunden, welche einerseits eine attraktive Risikoprämie generiert, die Diversifikation verbessert und zudem Geld in die Schweizer Wirtschaft investiert. Der Bedarf nach so einem Vehikel hat die AWI auf dem Markt gespürt und darum gehandelt. Unserem Grundsatz folgend «Gemeinsam mehr erreichen», haben wir in die Entwicklung einer Anlagelösungen investiert und mit AWI KMU Darlehen CHF eine institutionelle Lösung zur Risikoprämie KMU Darlehen Schweiz entwickelt.

### Wie hat sich der Schweizer KMU Markt verändert seit dem Beginn der Zusammenarbeit mit AWI?

**Nicholas Verwilghen:** Seit über 3 Jahren finanziert die Anlagegruppe vor allem das «K» Segment der KMU. Der Fokus liegt somit auf Kleinunternehmen mit 5 bis 15 Mitarbeitern und Krediten zwischen CHF 100'000 und 1.5 Mio. Für diese Kleinunternehmen sehen wir auf der Finanzierungsseite eine Fortsetzung der Trends aus den letzten 10 Jahren: Erstens ziehen sich Banken zurück, da sich für sie das Eingehen von Risiken im heutigen regulatorischen Umfeld immer weniger lohnt. Zweitens sind Kleinunternehmen daher immer mehr eigenmitelfinanziert, da sie von den Banken alleine gelassen werden. Das durch Covid und die Reaktion der Politik darauf geschaffene Umfeld traf Kleinunternehmen wesentlich heftiger als Grossunternehmen. Mangels Visibilität zu den künftigen Geschäftsaussichten brach die Nachfrage nach Krediten während der Lock-Downs fast völlig ein. Erst seit dem 2. Quartal 2022 sehen wir wieder eine deutliche und vor allem branchenübergreifende Zunahme der Kreditnachfrage. Positiv fällt auf, dass

das Online-Marktplatzmodell der Kreditvergabe heute auch in der Schweiz etabliert ist. Dies war zu Zeiten der Lancierung der Anlagegruppe noch nicht der Fall, die Onlinekreditvergabe war noch wenig bekannt und die Plattformen befanden sich noch in der Startup-Phase.

### Wieso vergibt die AWI Peer-to-Peer (P2P) Kredite über Plattformen und was macht diese Kooperation so erfolgreich?

**Michael Zuppiger:** Durch die Zusammenarbeit mit selektierten Plattformen, welche durch das Portfoliomanagement Team geprüft und überwacht werden, bieten wir Bankenstandard in der Kreditanalyse. Aufgabe unseres mandatierten, unabhängigen Portfoliomanagers ist es dann, die passenden Kredite unter Berücksichtigung von Ausschlusskriterien sowie Reputationsrisiken zu selektieren. Das Resultat ist ein breit diversifiziertes Schweizer Kreditportfolio, welches von einer unabhängigen, performanceverantwortlichen Stelle bewirtschaftet wird. Der «K» MU Markt, als grösster Arbeitgeber der Schweiz, ist riesig und umfasst beinahe 600'000 Betriebe. Wir sind überzeugt, dieser Markt hat enormes Wachstumspotenzial. Dieses sehen wir auch im Ausland sowie in der Schweiz bei der Vergabe von Hypotheken. Es ist nicht zuletzt eine Investition in das wohl anpassungsfähigste und agilste Humankapital-Segment der Schweiz.

### Was sind die Hauptgründe für den Erfolg der KMU Darlehen CHF Strategie?

**Nicholas Verwilghen:** Aus Sicht des Kreditnehmers ist es ein sehr effizienter Kreditvergabeprozess, welcher im Vergleich zu traditionellen Anbietern (Banken) als flexibler und schneller angesehen wird. Pensionskassen schätzen den institutionellen Zugang zu einer Risikoprämie die bisher nur Banken vorbehalten war. Eine unserer Aufgaben ist es, dafür zu sorgen, dass der Kreditvergabeprozess der Plattformen über die wir investieren Bankenstandard hat. Für Investoren bedeutet dies Zugang zu einem diversifizierten «Bank»-Buch mit heute über 500 Linien, welches in Anlehnung an IFRS Standards bzw. nach den Regeln der kaufmännischen Vorsicht bewertet wird. Hinzu kommt, dass fast alle Kredite besichert sind, entweder dinglich oder durch Solidarbürgschaften. Letztere haben bei kleinen Krediten mehr als nur einen Wert im Sinne von gleichgerichteten Interessen, wie die Erfahrung aus starkem Humankapital bei Konsumentenkrediten zeigt. Der nun 3-jährige Track Record lässt eine Rendite von 3-4% p.a. bei sehr geringer Volatilität erwarten. Eine durchaus attraktive Risikoprämie in CHF für eine bodenständige Kapitalanlage im Vergleich mit anderen Zinsinstrumenten.

### Wieso mögen Eure Anleger Schweizer KMU Darlehen?

**Michael Zuppiger:** Pensionskassen verwalten das Geld der Arbeitnehmer dieser KMU's. Nebst einer attraktiven Risikoprämie mit Diversifikationseffekt zu Aktien und Obligationen ermöglicht eine Investition in dieses Segment Wirtschaftsförderung in der Schweiz. Ganz nach dem Motto «wieso im Ausland investieren, wenn das Attraktive so nahe liegt» bietet AWI KMU Darlehen CHF eine attraktive Risikoprämie in CHF.

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

**Nicholas Verwilghen:** Der Aufbau eines diversifizierten Buches war am Anfang ein Balance-Akt zwischen dem Sourcing von genügend branchendiversifizierten Krediten und der Annahme von Neugeldern. Obwohl dies eine Standardherausforderung im Portfoliomanagement ist, galt es keine Abstriche bei der Risikokontrolle (Positionsgrössen) zu machen. Dies bedeutete zunächst bewusst langsam zu wachsen, was sich im Covid Umfeld später auszahlen sollte. Die heutige Portfoliogrösse hingegen erlaubt es sehr flexibel auf das Angebot an Krediten zu reagieren. Bereits vor dem ersten Lock-Down reagierten wir auf die sich anbahnenden Lieferkettenprobleme. Mit einem aktiven Managemententscheid nahmen wir die Herausforderung an, über den Sekundärmarkt, sehr wesentliche Umschichtungen in immobilien gesicherte Darlehen vorzunehmen. Dies war aus Performance-Sicht zwar sehr richtig, führte aber zu Branchenkonzentrationen im Portfolio welche wir nun wieder abbauen. Aus dem Covid Umfeld haben wir gelernt, auch in Zukunft den Mut zu haben, flexibel und mit aktiven Portfolio-Entscheiden auf das sich verändernde Umfeld zu reagieren.

### Wo seht Ihr aktuell die grössten Herausforderungen?

**Michael Zuppiger:** Anlagen von Pensionskassen werden immer noch durch den Gesetzgeber in Kategorien eingeordnet. Ein Ausbrechen ist für die Pensionskassen möglich und bei entsprechendem Risikoprofil sinnvoll. Investitionen in AWI KMU Darlehen CHF müssen nicht mehr in der Quote der alternativen Anlagen, sondern können als eigene Anlageklasse «Nicht kotierte schweizerische Anlagen» (Art. 53 Abs. 1 BVV 2) geführt werden. Die spannende Herausforderung sehe ich bei der Aufklärungsarbeit und zwar darin, diese für Pensionskassen neu zugängliche Anlageklasse bekannt zu machen. Der administrative Weg ist gebahnt.

## Wie sieht die Zukunft für den P2P Markt KMU Darlehen Schweiz aus und warum ist ein Investment gerade jetzt sinnvoll resp. das Umfeld attraktiv?

**Nicholas Verwilghen:** Alle Trends sprechen dafür, dass die Zukunft dieses Geschäftes vielversprechend aussieht. Klassische Finanzierer (Banken) ziehen sich zurück. Dies schafft einen Nachfrageüberhang und öffnet die Türe für andere Anbieter (z.B. Pensionskassen) diese Finanzierungslücke zu füllen. Die Digitalisierung des Angebotes (Fintech) - Kreditanalyse eingeschlossen – wird auch in der Schweiz voranschreiten. Das Aufbrechen der Wertschöpfungskette weg von «alles aus einer Hand» (Bank) hin zu Kreditnehmer-Sourcing, Kreditanalyse und Finanzierung durch verschiedene Anbieter, schafft für alle Parteien Vorteile. Auch dies ein Trend, der sich wohl kaum umkehren lässt. Zudem ist das Segment der Kleinunternehmen aus den genannten Gründen sehr eigenkapitalstark. Auch der Arbeitsmarkt ist im Umbruch, denn talentiertes, ideenreiches und agiles Humankapital ist immer öfter nicht mehr im Angestelltenverhältnis anzutreffen. Zwar ist der Zugang zu dieser Anlageklasse für Pensionskassen und Nicht-Banken neu, doch hat das Thema Finanzierung von Kleinunternehmen lange Tradition mit entsprechenden Erfahrungswerten. Zusammengefasst handelt es sich um einen Finanzierermarkt mit Rückenwind durch längerfristige Trends.

## Resumé

**Michael Zuppiger:** «K»MU's bilden das Rückrad der Wirtschaft, sind der grösste Arbeitgeber im Land und haben typischerweise hohe Eigenmittel, welche seit der letzten Finanzkrise sogar noch gestiegen sind. Die Kleinunternehmer stellen das wohl flexibelste und agilste Humankapital am Schweizer Arbeitsmarkt dar. Die regulatorisch bedingte Risikoaversion der Banken, hatte und hat als Folge den strukturellen Rückzug der Banken als Finanzierer von Kleinunternehmen. Die Anlagegruppe AWI KMU Darlehen erlaubt nun erstmals Pensionskassen in der Schweiz institutionellen Zugang zu dieser attraktiven Risikoprämie bzw. Anlageklasse. Dieser strukturelle Zugang wird es künftig schrittweise erlauben diese Lücke in der Finanzierung von «K»MU's zu schliessen und dürfte somit nicht nur für die PK-Investoren sondern auch für den Standort Schweiz insgesamt vorteilhaft sein.

Gerne fasse ich die wichtigsten Vorteile bei einer Anlage in AWI KMU Darlehen CHF wie folgt zusammen:

1. Mit der Anlagegruppe AWI KMU Darlehen CHF bietet die AWI institutionellen Zugang zu einer Investition in die Schweizer Wirtschaft, welche bisher Banken vorbehalten war.
2. Breit diversifiziert mit hunderten von Gegenparteien
3. aktienähnliche Risikoprämie von 3.5% bis 4%
4. Besichert durch Bürgschaften der Eigentümer, Immobilien etc.
5. Bankstandard in der Kreditanalyse



### Ihr Ansprechpartner

**Michael Zuppiger CAIA, CESGA®**  
Geschäftsleiter AWI

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