

Pensionskassen: die attraktiveren Hypothekergeber?

Die bei MoneyPark abgeschlossenen Hypothekarzinsen von Banken, Versicherungen und Pensionskassen im Vergleich.

Studie von MoneyPark, 14. Juni 2019

Das Wichtigste in Kürze

- Banken sind bei **zehnjährigen Festhypotheken** teurer als Versicherungen und Pensionskassen. Durchschnittlich konnte ein Kunde in den letzten sechs Monaten mit einer **Versicherung rund 13 Basispunkte** pro Jahr einsparen; mit einer **Pensionskasse waren es sogar 20 Basispunkte** pro Jahr.
- Die **Pensionskassen** haben auch bei den **fünfjährigen Festhypotheken** gegenüber den Banken und den Versicherungen die Nase vorn (**26 Basispunkte resp. 21 Basispunkte**).
- **13'000 Franken** in 10 Jahren und **über 8'000 Franken** in fünf Jahren können somit mit Abschluss einer Hypothek über 650'000 Franken bei einer **Pensionskasse** im Vergleich zu einer Bank durchschnittlich **gespart** werden.
- **2019** werden bereits über **30 Prozent** des von MoneyPark vermittelten **Hypothekarvolumens** von zehnjährigen Festhypotheken an **Pensionskassen** vergeben, rund 20 Prozent an Versicherungen und die Hälfte an Banken. Der Anteil der **Pensionskassen** hat sich damit **seit 2018 verfünffacht**, auch wenn PKs erst sechs Prozent der Anbieter im Partner-Universum von MoneyPark ausmachen.

Einleitung

Pensionskassen und Versicherungen vergeben günstigere Hypotheken als Banken, so die vorgefasste Meinung. Aufgrund ihres unterschiedlichen Geschäftsmodells und der dadurch tieferen Kosten gegenüber den Banken soll es ihnen möglich sein, attraktivere Konditionen zu offerieren. MoneyPark ging dieser Fragestellung in der vorliegenden Studie nach und analysierte dafür die an Banken, Versicherungen und Pensionskassen (inkl. Anlagestiftungen) vermittelten Hypothekarabschlüsse in den letzten Jahren.

Die Anbieter im Hypothekarmarkt

Banken dominieren den Hypothekarmarkt

In der Schweiz dominieren die Banken mit einem Anteil von über 94 Prozent noch immer den Hypothekarmarkt (siehe Studie [«Vermittler erobern den Schweizer Hypothekarmarkt»](#) von MoneyPark). Nur ein kleiner Teil des über 1'064 Milliarden Franken umfassenden Marktes ist durch Versicherungen (rund 40 Mia.) und Pensionskassen (rund 18 Mia.) finanziert. Aber der Anteil der Nichtbanken wächst. Dies zum einen aufgrund des Anlagenotstandes, der seit Einführung der Negativzinsen anhält. Zum anderen lässt sich mit Hypotheken gerade für selbstgenutztes Wohneigentum eine im Risiko/Return Profil positivere Rendite erzielen als im klassischen Obligationengeschäft – (siehe Studie [«Eignung Anlageklasse Hypotheken für Pensionskassen»](#) von MoneyPark). Damit ist diese Anlageklasse insbesondere als Ersatz für erstklassige Schweizer Anleihen sehr gut geeignet.

Wandel bei der Refinanzierung von Banken

Banken, Versicherungen und Pensionskassen verfolgen unterschiedliche Ziele mit der Herausgabe von Hypotheken. Für Retailbanken sind Hypotheken Kernelement des Geschäftsmodells: Klassisch verdienen diese Banken Geld, indem sie Spargelder entgegennehmen, minimal (oder aktuell nicht respektive sogar negativ verzinsen) und diese zu einem höheren Zins als Kredit weitervergeben. Das altbewährte Zinsdifferenzgeschäft funktioniert heute jedoch nur noch beschränkt. Vor zehn Jahren, als variable und damit kurzfristige Hypotheken Usanz waren, konnten die Banken die Hypotheken mit Spargeldern finanzieren. Im heutigen Tiefzinsumfeld, in dem Kunden langfristige Festhypotheken bevorzugen, kollidiert dieses Modell mit der Fristenkongruenz, die Banken einzuhalten haben. Aus diesem Grund müssen sie sich selbst refinanzieren, um die langfristigen Hypotheken zu vergeben. Somit reduziert sich der bisher grosse Gewinn der Banken auf die Marge zwischen dem Hypothekarzinsatz des Kunden und dem Refinanzierungssatz (Swap-Satz) abzüglich der Transaktionskosten. Und genau diese Transaktionskosten schlagen zu Buche: Aufgrund der Eigenmittelunterlegungsvorschriften des Bundes sowie des aktuell geforderten antizyklischen Kapitalpuffers sind Banken dazu verpflichtet, für jede abgeschlossene Hypothek einen entsprechenden Anteil an Eigenmitteln zu unterlegen. Diese Blockierung der eigenen Mittel kostet und geht zu Lasten der Marge – oder führt dazu, dass der Kundenzinssatz steigt. Hinzu kommt, dass die Banken aufgrund des Negativzinsenumfeldes für Spargelder Negativzinsen verlangen müssten. Gleichwohl ist Mitleid fehl am Platze: Das Hypothekarprodukt ist unverändert der Profitbringer jeder Retailbank und typischerweise das mit Abstand margenstärkste Produkt.

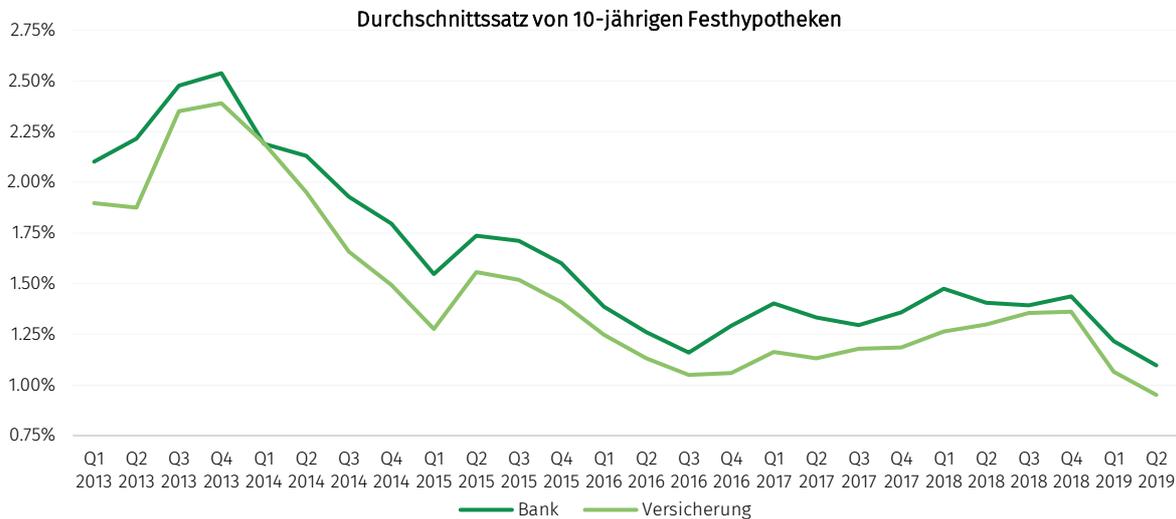
Versicherungen und Pensionskassen haben bei der Reglementsgestaltung mehr Spielraum

Für Versicherungen und Pensionskassen hingegen sind Hypotheken nicht strategischer Kern des Geschäftsmodells, sondern primär ein Anlageinstrument. Die Vorsorgegelder ihrer Versicherten sollten langfristig, risikoarm und dennoch renditereich investiert werden. Beide Anbietergruppen müssen sich demnach nicht am Markt refinanzieren und unterliegen nicht allen strengen, regulatorischen Vorschriften, die Banken bei der Vergabe von Hypotheken berücksichtigen müssen. Sie sind daher auch weitgehend frei in der Konditionengestaltung und müssen sich grundsätzlich nicht an den aktuellen Swap-Sätzen orientieren. Ausserdem können Versicherungen und Pensionskassen in ihrem Anlagereglement bestimmen, welche Form von Hypotheken sie unter welchen Kriterien vergeben möchten. So können beispielsweise die angebotenen Produkte und Laufzeiten eingeschränkt werden, aber auch, dass nur selbstgenutzte Eigenheime, nicht aber Renditeobjekte oder Ferienliegenschaften finanziert werden. Auch eine Einschränkung bei der maximalen Belehnungshöhe oder Tragbarkeit kann bei Bedarf vorgenommen werden. Daher rührt – nicht ganz zu Unrecht – auch das Vorurteil, dass Versicherungen und Pensionskassen Rosinenpicker sind, also nur die risikoarmen Finanzierungen vornehmen, diese dann aber zu häufig überlegenen Konditionen. Mittlerweile gibt es jedoch genügend Anbieter auf dem Markt, die die Finanzierungsrichtlinien von Banken übernommen haben und auch Standardgeschäfte abschliessen.

Anbietervergleich bei zehnjährigen Festhypotheken

Banken sind teurer als Versicherungen

Die zehnjährige Festhypothek ist der unangefochtene Favorit der Schweizer Hypothekendarnehmer. Rund 53 Prozent der über MoneyPark abgeschlossenen Hypothekerverträge laufen über zehn Jahre. Werden die Zinskonditionen dieser Verträge der letzten Jahre miteinander verglichen, zeigt sich zwischen Banken und Versicherungen ein klares Bild.

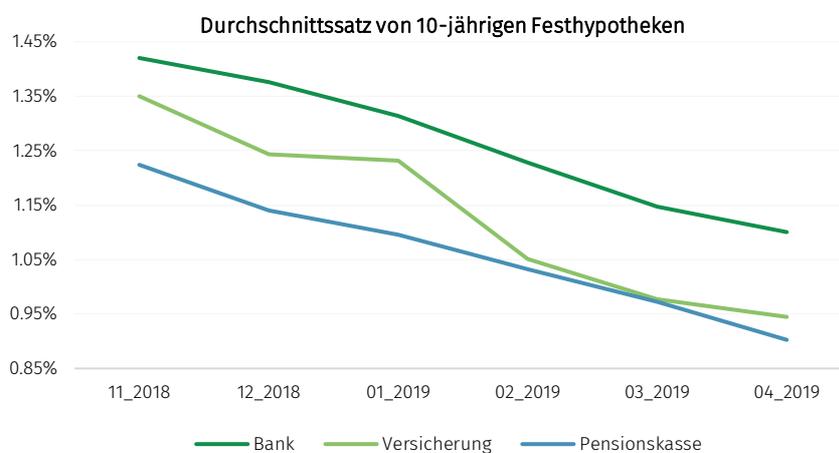


Quelle: MoneyPark interne Datenbank / Detailzahlen im Anhang

In den vergangenen sechs Jahren waren die Durchschnittszinssätze der durch MoneyPark abgeschlossenen Hypotheken bei Banken jeweils höher als bei Versicherungen. Bankkunden mussten durchschnittlich rund 17 Basispunkte pro Jahr mehr für ihre Hypothek zahlen als Kunden, die ihre Hypothek bei einer Versicherung abgeschlossen haben.

Pensionskassen offerieren mit Abstand die günstigsten Hypotheken

Weitere Einsparungen konnten erzielt werden, wenn die Hypothek bei einer Pensionskasse abgeschlossen wurde. Da eine für diese Auswertung repräsentative Anzahl von Datenpunkten bei Pensionskassen erst ab Ende 2018 erreicht wurde, ist der analysierte Zeitraum bei Einbezug von Pensionskassendaten entsprechend kürzer.

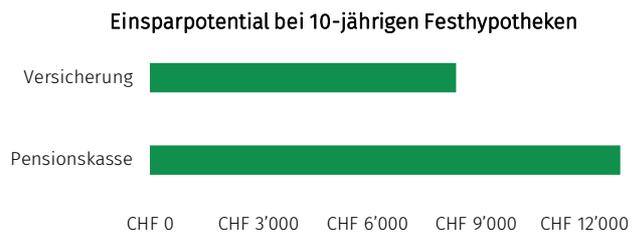


Quelle: MoneyPark interne Datenbank / Detailzahlen im Anhang

Gegenüber den Banken war die zehnjährige Hypothek bei den Pensionskassen in den vergangenen sechs Monaten im Schnitt 20 Basispunkte pro Jahr günstiger. Die Versicherungen wurden mit durchschnittlich sieben Basispunkten ebenfalls von den Pensionskassen geschlagen.

Sparpotential bei zehnjähriger Festhypothek

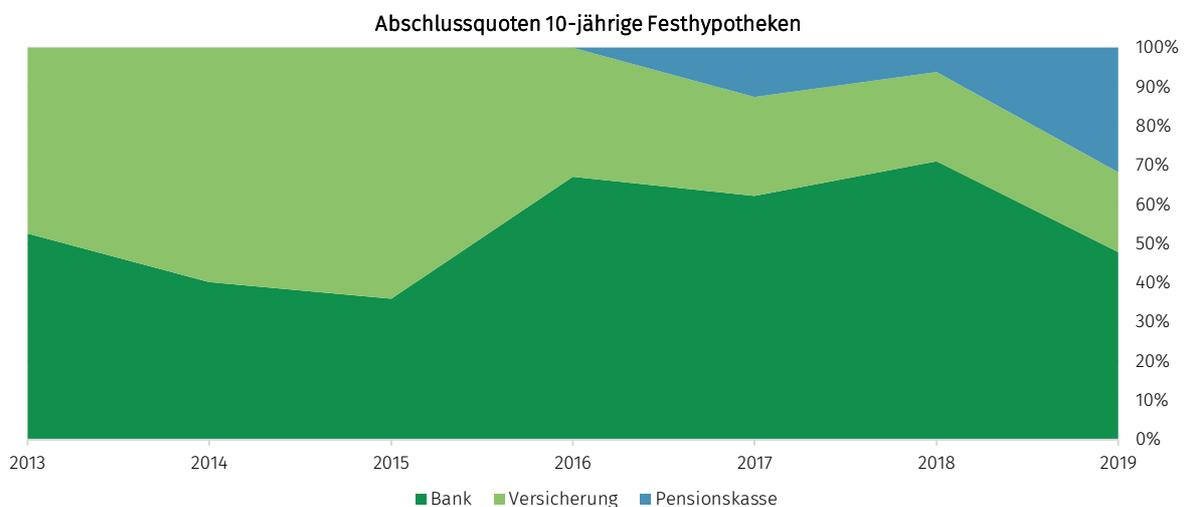
MoneyPark-Kunden profitieren so oder so bereits von nachverhandelten Kundensätzen: Bei den zehnjährigen Festhypotheken ist der bestverhandeltste Zinssatz 2019 durchschnittlich 65 Basispunkte tiefer als die kommunizierten Richtsätze der Partnerinstitute.



Im Vergleich zum Abschluss einer zehnjährigen Festhypothek bei einer Bank konnte in den letzten sechs Monaten bei einem Hypothekarvolumen von 650'000 Franken und einem Abschluss bei einer Pensionskasse eine Ersparnis von 13'000 Franken in zehn Jahren generiert werden (20 Basispunkte pro Jahr). Mit einem Versicherungsanbieter resultiert noch immer eine Ersparnis von stolzen 8'450 Franken (13 Basispunkte pro Jahr). Mutmasslich sind die Differenzen der abgeschlossenen Zinssätze ausserhalb des Partner-Universums von MoneyPark zwischen Banken und Versicherungen und Pensionskassen noch deutlich grösser. Dies deshalb, weil die Banken die Trägheit der Hausbank-Kunden in Bezug auf das Vergleichen der Angebote ausnützen und höhere Zinssätze durchsetzen.

Banken sind (noch) die beliebteste Anbietergruppe

Trotz der eindeutigen Zinsunterschiede werden Banken als Hypothekarpartner noch immer favorisiert. Im Schnitt der letzten sechs Jahre wurden 53 Prozent der Hypothekarvolumen von zehnjährigen Festhypotheken bei Banken abgeschlossen, während die Versicherungen an Bedeutung einbüssten. Die Pensionskassen hingegen konnten an Volumen hinzugewinnen: Im laufenden Jahr wurden bereits rund 30 Prozent der Hypothekarvolumen bei Pensionskassen abgeschlossen. Das ist umso erstaunlicher, da die Pensionskassenanbieter anzahlmässig erst sechs Prozent aller Anbieter im Partner-Universum von MoneyPark stellen.



	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bank (87%*)	53%	40%	36%	67%	62%	71%	48%
Versicherung (7%*)	47%	60%	64%	33%	25%	23%	20%
Pensionskasse (6%*)	0%	0%	0%	0%	13%	6%	32%

*Anteil der einzelnen Anbietergruppen am gesamten MoneyPark Partner-Universum 2019

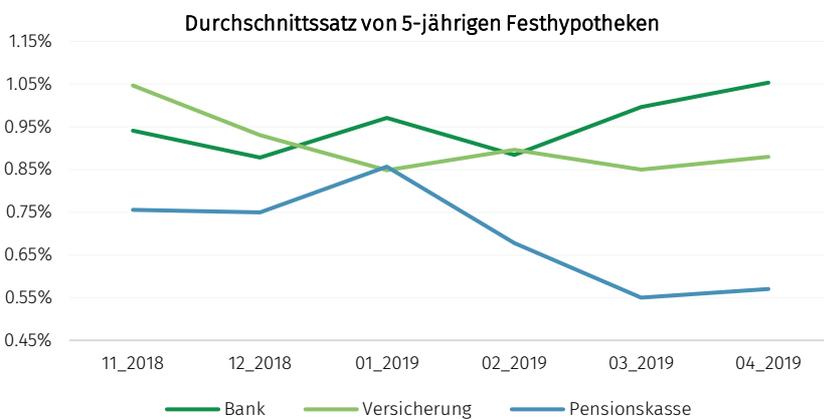
Die Nachfrage nach Pensionskassen als Hypothekargeber wächst demnach rasant. 2019 konnten MoneyPark drei weitere Pensionskassen als Partner und Hypothekargeber gewinnen (siehe Medienmitteilung: «[Neueinstieg ins Hypothekergeschäft](#)») und offeriert damit Kunden nicht nur die mit grossem Abstand grösste Partnerauswahl (über 100), sondern auch die grösste Auswahl an Pensionskassen und Anlagestiftungen (aktuell zehn, weitere im Onboarding). Diese Pensionskassen offerieren Finanzierungen für eine grosse Bandbreite von Kundenbedürfnissen. Unterschiedliche Finanzierungskriterien, längere Hypothekarlaufzeiten und attraktive Konditionen ermöglichen Hypothekarnehmern eine noch breitere Palette an Finanzierungs-

möglichkeiten. Zusätzliche Produktoptionen wie die Switch-Funktion von einer kürzeren in eine längerfristige Festhypothek oder der kostenlose Ausstieg aus einer Festhypothek ohne Vorfälligkeitsprämie beim Verkauf der Liegenschaft machen Pensionskassen gegenüber Banken als Hypothekergeber zudem noch attraktiver. Dies wird auch durch den Fakt verdeutlicht, dass anzahlmässig 13 Prozent der Nichtbanken-Anbieter (Versicherungen und Pensionskassen) mittlerweile mehr als die Hälfte der durch MoneyPark vermittelten Hypothekenvolumen abschliessen.

Anbietervergleich bei fünfjährigen Festhypotheken

Pensionskassen haben besonders bei kurzfristigen Laufzeiten die Nase vorn

Pensionskassen laufen Banken und Versicherungen auch kurzfristig den Rang ab. Denn es zeigt sich ein noch extremeres Bild, wenn die fünfjährigen Festhypothekarabschlüsse verglichen werden: In den vergangenen sechs Monaten hat ein Kunde bei einer Pensionskasse gegenüber einer Bank im Schnitt signifikante



26 Basispunkte pro Jahr einsparen können, gegenüber einer Versicherung 21 Basispunkte.

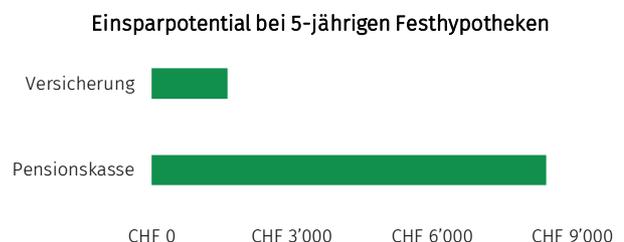
Bei kurzfristigen Hypotheken spielt der Zeitpunkt des Abschlusses einer Hypothek eine grössere Rolle. Die Volatilität von fünfjährigen Festhypotheken ist gerade bei den Versicherungsanbietern im Vergleich zu den zehnjährigen viel grösser. Das liegt daran,

Quelle: MoneyPark interne Datenbank / Detailzahlen im Anhang

dass Versicherungen vor allem langfristige Laufzeiten bevorzugen. Durch den jahrzehntelangen Anlagehorizont ihrer Versicherten wünschen Versicherungen auch bei der Vergabe von Hypotheken Langfristigkeit. Die fünfjährigen Festhypotheken sind für Versicherungen also eine kurzfristige Investition. In diesem Falle spielen taktische Entscheide seitens der Versicherung eine Rolle: Wird dieser Anlagehorizont vom Anbieter momentan nicht präferiert, werden die Konditionen entsprechend erhöht.

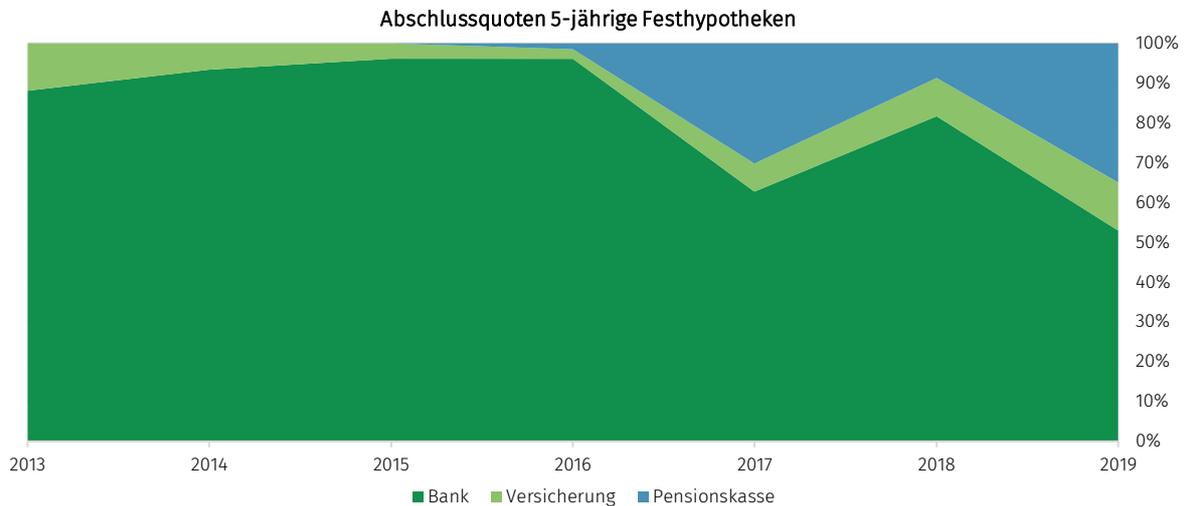
Sparpotential bei fünfjähriger Festhypothek

Kunden, die in den letzten sechs Monaten über MoneyPark eine fünfjährige Festhypothek über 650'000 Franken bei einer Pensionskasse abgeschlossen haben, konnten gegenüber den Bankkunden durchschnittlich 8'450 Franken in fünf Jahren einsparen (26 Basispunkte pro Jahr). Mit der Wahl eines Versicherungsanbieters anstelle einer Bank resultiert in fünf Jahren eine Ersparnis von 1'625 Franken (fünf Basispunkte pro Jahr).



Die Quote der Versicherungen bleibt minim

Die Zurückhaltung der Versicherungen, was kurzfristige Laufzeiten betrifft, widerspiegelt sich auch im Anteil des Hypothekarvolumens bei den fünfjährigen Festhypotheken. Der Anteil der Versicherungen am Abschlussvolumen liegt im Durchschnitt der letzten Jahre bei tiefen 7.6 Prozent. Pensionskassen hingegen bieten grundsätzlich eine breitere Laufzeitenpalette an; die Entscheidung, welche Laufzeiten bevorzugt werden, ist aber eine strategische. Die Pensionskassen konnten ihren Anteil am abgeschlossenen Hypothekarvolumen 2019 auch bei den fünfjährigen Hypotheken auf hohe 35 Prozent steigern.



	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bank (87%*)	88%	93%	96%	96%	63%	82%	53%
Versicherung (7%*)	12%	7%	4%	2%	7%	10%	12%
Pensionskasse (6%*)	0%	0%	0%	2%	30%	9%	35%

*Anteil der einzelnen Anbietergruppen am gesamten MoneyPark Partner-Universum 2019

Schlussfolgerungen

Nicht nur die Konditionen vergleichen

Die Zahlen sind eindeutig – wünschen MoneyPark-Kunden den Abschluss einer Festhypothek, bekommen sie bei einer Pensionskasse oder bei einer Versicherung meistens die günstigeren Hypothekarzinsen als bei einer Bank. Die Zinseinsparungen können je nach Zeitpunkt und Laufzeit signifikant ausfallen. Trotzdem gibt es einige Punkte zu beachten und zu bedenken, bevor der Hypothek über eine Pensionskasse oder Versicherung den Vorzug gegeben wird.

- Versicherungen und Pensionskassen können unter Umständen höhere Anforderungen an Tragbarkeit und Belehnung verlangen. Von den Vorgaben abweichende Kreditanträge lehnen sie häufiger ab als Banken. Durch weitere Hypothekergeber, die auf den Markt kommen, nivelliert sich dieser Nachteil aber langsam. Denn die Pensionskassen-Anbieter bestimmen in ihren jeweiligen Anlagereglementen ihre individuellen Finanzierungskriterien. Um am Markt erfolgreich zu sein, lohnt es sich, Marktnischen zu bedienen und das eigene Anlagereglement entsprechend unterschiedlich zu bereits bestehenden Konkurrenten auszurichten. Eine grössere Anbietervielzahl bedeutet somit eine grössere Anzahl verschiedener Reglemente, die viele unterschiedliche Kundenprofile abdecken.
- Und: Aufgrund der freien Gestaltungsmöglichkeit der Anlagereglemente können Pensionskassen kundenfreundliche Zusatzdienstleistungen anbieten. Als Beispiel können hier die Switch-Möglichkeiten von Festhypotheken in längerfristige Festhypotheken oder der kostenlose Ausstieg aus Festhypotheken genannt werden.

- Versicherungen und Pensionskassen investieren vielfach nicht permanent in Hypotheken. Sie müssen bei den Anlagen oft auf Fälligkeiten von Anleihungsobligationen achten und Umschichtungsrichtlinien berücksichtigen. Ist kein Kapital zur Investition vorhanden, kann sich ein solcher Anbieter auch mal kurzzeitig vom Markt zurückziehen. Davon in den meisten Fällen nicht betroffen sind Verlängerungsgeschäfte.
- Die meisten Versicherungen (und einige wenige Pensionskassen) offerieren keine Libor-Hypotheken. Wünscht der Kunde eine zweite Tranche in Libor, muss daher oft für die gesamte Finanzierung auf eine Bank ausgewichen werden.
- Der Zugang zu Versicherungen und Pensionskassen ist schwieriger als der Gang zur Hausbank. Hypothekendarnehmer fahren am besten, wenn sie einen unabhängigen Hypothekarspezialisten wie MoneyPark nutzen, der ihnen die Türen öffnet und Zugang zu einem breiten Angebot der Versicherungen und Pensionskassen verschafft.

Für jedes Bedürfnis die optimale Lösung

Der Entscheid, welcher Hypothekendarbieter für die eigene Finanzierung gewählt wird, soll nicht leichtfertig gefällt werden. Je nach individuellem Risikoprofil, Finanzierungswunsch und Zukunftsplänen macht die eine oder andere Anbietergruppe mehr Sinn. Folgende Tabelle soll einen Überblick über die Vor- und Nachteile der drei Anbietergruppen bieten:

	Vorteile	Nachteile
Bank	<ul style="list-style-type: none"> - Spezialfinanzierungen (spez. Objekte, erhöhte Tragbarkeit u/o Belehnung) möglich - Breite Produktpalette mit kurz- und langfristigen Festhypotheken sowie Geldmarkthypotheken zu stabilen Zinsen (Preispolitik wird nicht regelmässig angepasst) 	<ul style="list-style-type: none"> - Vergleichsweise höhere Hypothekarzinsen - Fixe Vertragsausgestaltung (oft strenge Ausstiegs- / Kündigungsklauseln bei Festhypotheken) - Oft will Hypothekengeber auch Hauptbank werden (d.h. Vermögens- und Kontotransfers)
Versicherung	<ul style="list-style-type: none"> - Günstige Hypothekarzinsen - Auch langfristige Hypotheken über 15 Jahre möglich 	<ul style="list-style-type: none"> - Eher auf langfristige Festhypotheken ausgelegt - Oft keine Geldmarkt-Hypotheken möglich - Zurückhaltend bei Spezialfinanzierungen (spez. Objekte, erhöhte Tragbarkeit u/o Belehnung) - Aufgrund Fälligkeits- und Umschichtungsrichtlinien nicht permanent mit Kapital am Markt
Pensionskasse	<ul style="list-style-type: none"> - Sehr günstige Hypothekarzinsen - Oft flexibel in der Vertragsausgestaltung (z.B. Switch-Option während Laufzeit / kostenloser Ausstieg aus Festhypothek) - Lang- und kurzfristige Festhypotheken möglich - Keine «Gegenschäfte» nötig (kein Wechsel der Bankbeziehung, kein Abschluss einer Police nötig) 	<ul style="list-style-type: none"> - Zurückhaltend bei Spezialfinanzierungen (spez. Objekte, erhöhte Tragbarkeit u/o Belehnung) - Aufgrund Fälligkeits- und Umschichtungsrichtlinien nicht permanent mit Kapital am Markt - Nicht jeder Anbieter offeriert breite Produktpalette

Angebote vergleichen lohnt sich

Eine Übersicht über die verschiedenen Angebote der drei Anbietergruppen im Markt bieten nur unabhängige Hypothekarspezialisten. Bei MoneyPark erhalten Hypothekarneher nicht nur eine auf sie zugeschnittene, persönliche Beratung in einer von über 25 Filialen schweizweit, sondern auch Zugang zu über hundert Finanzierungspartnern, darunter Banken, Versicherungen und Pensionskassen. Die Hypothekarspezialisten von MoneyPark beraten die Kunden, definieren mit ihnen zusammen die optimale Finanzierungsstrategie, prüfen, welche Anbieter für diesen Finanzierungswunsch in Frage kommen und übernehmen danach für den Kunden die Verhandlungen mit den einzelnen Anbietern. So kann sichergestellt werden, dass alle Kunden ihre individuell optimale Finanzierung zu den günstigsten Konditionen finden.

Kontakt

Stefan Heitmann CEO und Gründer MoneyPark stefan.heitmann@moneypark.ch 044 200 75 73	Nicole Fankhauser Communications Manager nicole.fankhauser@moneypark.ch 044 200 75 65
---	--

Über MoneyPark

MoneyPark bietet die modernste Hypothekarberatung der Schweiz mit maximaler Transparenz, grösster Auswahl und besten Zinsen. Dank des Vertrauens von rund 80'000 zufriedenen Kunden ist MoneyPark der führende unabhängige Hypothekarspezialist in der Schweiz. MoneyPark offeriert Hypothekar- und Vorsorgelösungen von mehr als 100 Partnern, darunter Banken, Versicherungen und Pensionskassen. Die Beratung erfolgt entweder in einer der über 25 Filialen oder ortsunabhängig via Telefon oder Online-Beratungstools. Seit Juli 2017 gehört mit DL der Westschweizer Branchenführer im Hypothekarbereich zu MoneyPark.

Anhang

Methodik und Quellen

- MoneyPark hat untersucht, zu welchen Konditionen die Kunden ihre Hypothek bei den drei Anbietergruppen «Bank», «Versicherung» und «Pensionskasse (inkl. Anlagestiftungen)» abgeschlossen haben.
- Als Datengrundlage dienten alle MoneyPark-Hypothekarabschlüsse seit dem Jahr 2013 oder ab dem Zeitpunkt, ab dem eine entsprechende Vergleichbarkeit der Daten gewährleistet werden konnte.
- Für die Berechnung wurde jeweils der Durchschnitt aller in einem Quartal oder in einem Monat abgeschlossenen Hypotheken verwendet.
- Analysiert wurden die Laufzeiten über zehn und fünf Jahre.

Zahlenbasis

Festhypotheken 10 Jahre / Bank vs. Versicherung

Datum	Bank	Versicherung	
	Durchschnitt	Durchschnitt	Delta ggü. Bank
Q1 2013	2.10%	1.90%	-0.21%
Q2 2013	2.22%	1.87%	-0.34%
Q3 2013	2.48%	2.35%	-0.13%
Q4 2013	2.54%	2.39%	-0.15%
Q1 2014	2.19%	2.19%	0.00%
Q2 2014	2.13%	1.95%	-0.18%
Q3 2014	1.93%	1.66%	-0.27%
Q4 2014	1.80%	1.49%	-0.30%
Q1 2015	1.55%	1.28%	-0.27%
Q2 2015	1.74%	1.56%	-0.18%
Q3 2015	1.71%	1.52%	-0.19%
Q4 2015	1.60%	1.41%	-0.19%
Q1 2016	1.39%	1.25%	-0.14%
Q2 2016	1.26%	1.13%	-0.13%
Q3 2016	1.16%	1.05%	-0.11%
Q4 2016	1.29%	1.06%	-0.23%
Q1 2017	1.40%	1.16%	-0.24%
Q2 2017	1.33%	1.13%	-0.20%
Q3 2017	1.29%	1.18%	-0.12%
Q4 2017	1.36%	1.19%	-0.17%
Q1 2018	1.48%	1.26%	-0.21%
Q2 2018	1.41%	1.30%	-0.11%
Q3 2018	1.39%	1.36%	-0.04%
Q4 2018	1.44%	1.36%	-0.08%
Q1 2019	1.22%	1.07%	-0.15%
Q2 2019	1.10%	0.95%	-0.15%
Durchschnitt			-0.17%

Festhypotheken 10 Jahre / Bank vs. Versicherung vs. Pensionskasse

Datum	Bank	Versicherung		Pensionskasse		
	Durchschnitt	Durchschnitt	Delta ggü. Bank	Durchschnitt	Delta ggü. Bank	Delta ggü. Versicherung
11_2018	1.42%	1.35%	-0.07%	1.22%	-0.20%	-0.13%
12_2018	1.38%	1.24%	-0.13%	1.14%	-0.24%	-0.10%
01_2019	1.31%	1.23%	-0.08%	1.10%	-0.22%	-0.14%
02_2019	1.23%	1.05%	-0.18%	1.03%	-0.20%	-0.02%
03_2019	1.15%	0.98%	-0.17%	0.97%	-0.17%	0.00%
04_2019	1.10%	0.94%	-0.16%	0.90%	-0.20%	-0.04%
Durchschnitt			-0.06%		-0.20%	-0.07%

Festhypotheken 5 Jahre / Bank vs. Versicherung vs. Pensionskasse

Datum	Bank	Versicherung		Pensionskasse		
	Durchschnitt	Durchschnitt	Delta ggü. Bank	Durchschnitt	Delta ggü. Bank	Delta ggü. Versicherung
11_2018	0.94%	1.05%	0.11%	0.76%	-0.18%	-0.29%
12_2018	0.88%	0.93%	0.05%	0.75%	-0.13%	-0.18%
01_2019	0.97%	0.85%	-0.12%	0.86%	-0.11%	0.01%
02_2019	0.88%	0.90%	0.01%	0.68%	-0.21%	-0.22%
03_2019	1.00%	0.85%	-0.15%	0.55%	-0.45%	-0.30%
04_2019	1.05%	0.88%	-0.17%	0.57%	-0.48%	-0.31%
Durchschnitt			-0.05%		-0.26%	-0.21%