

Vorsorgeeinrichtungen entdecken den Hypothekarmarkt.



Diverse Vorsorgeinstitute haben sich in den letzten zehn Jahren auf dem Schweizer Hypothekarmarkt etabliert. Sie stossen mit Erfolg in eine Anlageklasse vor, die jahrzehntelang von inländischen Banken geprägt war. Mit der Investition in die Anlageklasse Hypotheken legen Vorsorgeinstitutionen die Spargelder ihrer Kundinnen und Kunden gut diversifiziert, risikoarm und kostengünstig an. Noch dazu erweitern sie den Zugang zu Eigenheimfinanzierungen und erfüllen der Schweizer Bevölkerung ihre lang ersehnten Wohnträume.

MoneyPark und finovo haben in den letzten Jahren über 15 Vorsorgeeinrichtungen beim Einstieg in die Anlageklasse Hypotheken begleitet und mit ihnen zusammen substanzelle Hypothekarportfolios aufgebaut. Die beiden auf Servicing (finovo) und Vertrieb (MoneyPark) spezialisierten Unternehmen beleuchten in regelmässigen Publikationen den Schweizer Hypothekarmarkt aus verschiedenen Perspektiven. Zum Jahresabschluss haben wir für Sie unsere wichtigsten Erkenntnisse des Jahres in kompakter und übersichtlicher Form zusammengefasst.

Wir wünschen Ihnen spannende Einblicke und wertvolle Erkenntnisse.

«Hypotheken sollten in jedem Fall für die strategische Vermögensallokation in Betracht gezogen werden.»



helvetia

Vier Fragen an Christian Gees, Leiter Hypotheken-Management bei Helvetia

Was hat Sie ursprünglich dazu bewogen, in die Anlageklasse Hypotheken zu investieren?

Für uns sind Hypotheken seit Jahrzehnten ein Kernelement der Anlagestrategie für unsere Mandanten. Gleichzeitig bieten sie Stabilität durch planbare Erträge in Schweizer Franken ohne Währungsrisiko. Die historisch tiefen Ausfallraten und die hohe Planbarkeit machen Hypotheken somit zu einer Anlageklasse mit attraktivem Risiko-Rendite-Profil. Hierbei bieten Hypotheken einen Mehrwert im Vergleich zu Schweizer Obligationen als substitutive Anlage. Die grundpfandrechtliche Sicherstellung der Hypothekarforderungen bieten uns als Kapitalgeber eine zusätzliche Sicherheit, die die Planbarkeit und Stabilität der Anlageklasse nochmals verstärkt.

Welche Rolle spielen Hypotheken im aktuellen Marktumfeld?

Die Zinssenkungen der Schweizerischen Nationalbank (SNB) seit Anfang 2024 von insgesamt 175 Basispunkten auf einen Leitzins von aktuell 0% steigern die Attraktivität von Investitionen in Hypotheken. In Tiefzinsphasen verlieren Staats- und Unternehmensobligationen als Alternativanlage zu Hypotheken an Attraktivität und Ertragskraft. Dagegen bieten Hypotheken aktuell stabilere und höhere Erträge – Hypotheken liefern in der Regel über verschiedene Zinszyklen hinweg eine Mehrrendite von 80 bis 100 Basispunkten gegenüber Obligationen mit vergleichbarer Bonität und Laufzeit.

Was sprach für eine Auslagerung des Servicings und Vertriebs der Hypothekenanlagen?

Die Prüfung, Abwicklung, Überwachung und das Inkasso waren sehr ressourcenintensiv. Durch die Auslagerung an einen spezialisierten Partner profitieren wir von skalierbaren Prozessen, regulatorischer Sicherheit, Marktzugang und operativer Entlastung – und können uns voll auf die strategische Steuerung konzentrieren.

Was würden Sie anderen Vorsorgeeinrichtungen raten, die den Einstieg in die Anlageklasse Hypotheken prüfen?

Hypotheken sind – unabhängig vom Zinszyklus – eine attraktive Anlageklasse für Vorsorgeeinrichtungen und sollten demnach in jedem Fall für die strategische Vermögensallokation in Betracht gezogen werden. Je nach geplantem Anlagevolumen stehen hierbei direkte sowie indirekte Anlagemöglichkeiten zur Verfügung. In jedem Fall würde ich empfehlen, den Einstieg strukturiert und mit einem erfahrenen Partner anzugehen. Wichtig sind eine konsequente Risikoprüfung, eine breite Diversifikation sowie ein professionelles Portfolio Management und Servicing. Wer diese Punkte beachtet, erhält mit Hypotheken eine sehr attraktive Anlageklasse mit nachhaltigem Rendite-Risiko-Profil – ein strategischer Vorteil gerade für langfristig orientierte Investoren wie Vorsorgeeinrichtungen.

Vorsorgeeinrichtungen im Schweizer Hypothekarmarkt: Eine Erfolgsgeschichte.

Die Anlageklasse Hypotheken gewinnt für Vorsorgeeinrichtungen stark an Bedeutung. 2024 überschritten Vorsorgeeinrichtungen erstmals die Marke von CHF 30 Mrd. Direktanlagen in Schweizer Hypotheken und schlossen damit zu den Versicherungen auf. Volatile Kapitalmärkte und der Wunsch nach stabilen Erträgen mit effizienter und kostengünstiger Verwaltung machen Hypotheken zu einer attraktiven Ergänzung im festverzinslichen Portfolio von Vorsorgeinstitutionen. Trotz des erreichten Meilensteins sind die Möglichkeiten längst nicht ausgeschöpft. Erst rund 40% der Schweizer Vorsorgeeinrichtungen profitieren bislang von den Vorteilen, die ihnen die Anlageklasse Hypotheken bietet. Nebst einer hohen Attraktivität für die Versicherten nehmen Vorsorgeeinrichtungen mit der direkten Anlage in Hypotheken auch eine gesellschaftliche Verantwortung war. Sie erweitern den Zugang zu Eigenheimfinanzierungen und decken damit ein Grundbedürfnis einer breiten Bevölkerungsschicht ab. Noch dazu erhöhen sie durch die Hypothekenvergabe an Endkunden ihre Bekanntheit im Markt.

Die nachfolgenden Auszüge aus unseren unabhängigen Publikationen geben Ihnen wertvolle Einblicke ins Marktgeschehen und erläutern unsere Sicht auf den Schweizer Hypothekarmarkt.

- Der Hypothekarmarkt wächst auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten. Über die letzten zehn Jahre hat sich ein Wachstum von durchschnittlich 3% p.a. etabliert.
- Vorsorgeeinrichtungen haben auf dem Schweizer Hypothekarmarkt ihren festen Platz gefunden und wachsen mit durchschnittlich 6% p.a. über dem Marktdurchschnitt.
- Im aktuellen Zinsumfeld stehen mittel- bis langfristige Festhypotheken bei Hypothekarnehmenden hoch im Kurs. Dies begünstigt die Positionierung von Vorsorgeeinrichtungen im Hypothekarmarkt und vereinfacht den Portfolioaufbau.
- Die Direktanlage in Hypotheken bietet ab ca. CHF 30 Mio. Anlagevolumen ein attraktives Risiko-Rendite-Verhältnis und im Vergleich zu Staatsobligationen eine gute Quelle zur Diversifizierung. Anders als häufig kolportiert, kann die nachhaltige Rentabilität der Anlageklasse Hypotheken auch in Hochzinsphasen nachgewiesen werden.
- Die Ausgangslage für institutionelle Anleger, in den Markt einzusteigen oder bestehende Portfolios auszubauen, ist derzeit nicht zuletzt deshalb besonders aussichtsreich, weil im Banken- und Versicherungssektor Sättigungseffekte zu erkennen sind.

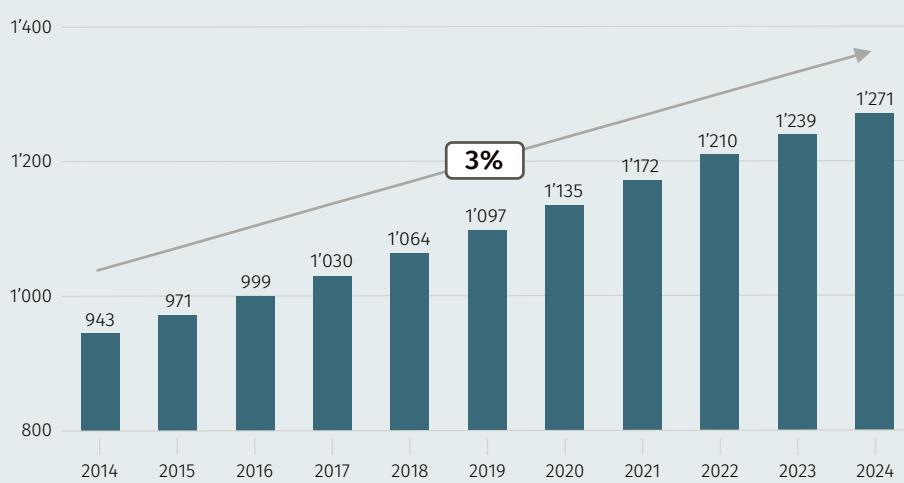
Kontinuierliches Wachstum: Der Schweizer Hypothekarmarkt wächst mit durchschnittlich 3% p.a.

Auch in wirtschaftlich herausfordernden Jahren legt der Schweizer Hypothekarmarkt zu. Das stetige Marktwachstum von 3% in den letzten zehn Jahren gepaart mit Sättigungseffekten im Banken- und Versicherungssektor hat Vorsorgeeinrichtungen eine hervorragende Ausgangslage geboten, um in die Anlageklasse Hypotheken einzusteigen und sich im Markt zu etablieren.

Der Schweizer Hypothekarmarkt wächst 2024 um weitere CHF 32 Mrd.

Der Schweizer Hypothekarmarkt nimmt 2024 um weitere CHF 32 Mrd. zu und wächst damit nur leicht mehr als im Jahr 2023 (CHF 29 Mrd.). Die Wachstumsrate verharret bei 2.6% und bleibt damit erneut deutlich unter dem durchschnittlichen jährlichen Wachstum (CAGR) von 3% in den letzten zehn Jahren.

Entwicklung Hypothekarvolumen (in CHF Mrd.)



- Der gesamte Hypothekarmarkt ist in den letzten zehn Jahren um CHF 328 Mrd. bzw. 35% gewachsen.
- Das Jahr 2024 war von zwei gegenläufigen Trends geprägt: einerseits rückläufige Zinsen, was die Attraktivität von Hypotheken für Käufer und bestehende Eigentümer erhöht hat, andererseits steigende Refinanzierungskosten und ein verschärftes regulatorisches Korsett insbesondere für Banken, welche die Hypothekervergabe restriktiver werden liessen.
- 2025 zeichnet sich auf Basis des ersten Quartals wieder ein etwas stärkeres Wachstum nur noch leicht unter dem langfristigen Durchschnitt ab, unterstützt durch die Leitzinsreduktionen der Schweizerischen Nationalbank (SNB).

+328 Mrd.

Marktwachstum 2014–2024

+2.6%

Marktwachstum 2024

Auszug aus der Hypothekarmarktstudie 2024

SUVA

«Hypotheken bieten ein attraktives, stabil planbares Rendite-Risiko-Profil und sind gerade in unsicheren Marktphasen eine verlässliche Anlageklasse.»

Christoph Bianchet, Chief Investment Officer SUVA

Vorsorgeeinrichtungen wachsen erneut am schnellsten und erreichen erstmals CHF 30 Mrd. Hypothekarvolumen.

Kantonalbanken erneut grosse Profiteure

Die Kantonalbanken konnten ihre führende Stellung weiter ausbauen und im Vergleich zum Vorjahr (CHF 19.8 Mrd.) mit insgesamt CHF 23.3 Mrd. sogar noch stärker wachsen. Damit haben die Kantonalbanken über 75% des Nettowachstums absorbiert und immer noch deutlich mehr als die Hälfte des Bruttowachstums (Wachstum unter Berücksichtigung der Abflüsse bei Grossbanken und Versicherungen) generiert.

Pensionskassen schliessen zu Versicherungen auf

Mit einem Wachstum von 8% waren die Pensionskassen wiederum die am schnellsten wachsende Anbieterkategorie. Zwar erreichen sie nicht mehr das Niveau der Boomjahre zu Beginn des aktuellen Jahrzehnts, aber sie wachsen deutlich über dem Markt und schliessen mit mittlerweile 3% Marktanteil zu den Versicherungen auf.

Konsolidierte UBS mit starkem Rückgang

Nachdem Credit Suisse und UBS gemeinsam bereits im Vorjahr über CHF 6 Mrd. an Volumen abgebaut hatten, setzte sich dieser Schrumpfkurs 2024 mit einem noch deutlicheren Rückgang von knapp CHF 10 Mrd. im per Ende 2024 erstmals konsolidiert rapportierten Ergebnis fort. Die UBS äusserte sich dazu im Laufe des Jahres auch wiederholt mit Hinweisen auf eine angestrebte Portfoliobereinigung aus Risikooptik. Mittlerweile ist die UBS bereits wieder deutlich stärker am Markt spürbar.

Raiffeisenbanken mit starkem Wachstum

Neben den Kantonalbanken konnten die Raiffeisenbanken als zweite Anbietergruppe ein sehr starkes Wachstum um knapp CHF 10 Mrd. bzw. 4.6% verzeichnen und kamen damit fast auf die gleichen Wachstumsraten wie die Kantonalbanken. Die Regionalbanken und andere Banken konnten ebenfalls ein Wachstum leicht über Marktniveau verzeichnen.

Versicherungen mit erneutem Rückgang

Als Fortsetzung des Trends von 2023 haben sich die Hypothekarinvestitionen der Versicherer auch im Jahr 2024 erneut reduziert. Mit dem Rückgang des Vollversicherungsgeschäfts in der beruflichen Vorsorge nehmen die investierbaren Kapitalanlagen tendenziell weiter ab, gleichzeitig führen die weiterhin steigenden Immobilienpreise dazu, dass Versicherer schneller an die regulatorische Maximalquote von 35% ihrer Kapitalanlagen stossen, die in Hypotheken und Immobilien investiert werden dürfen.

Hypothekarwachstum 2024 vs. 2023

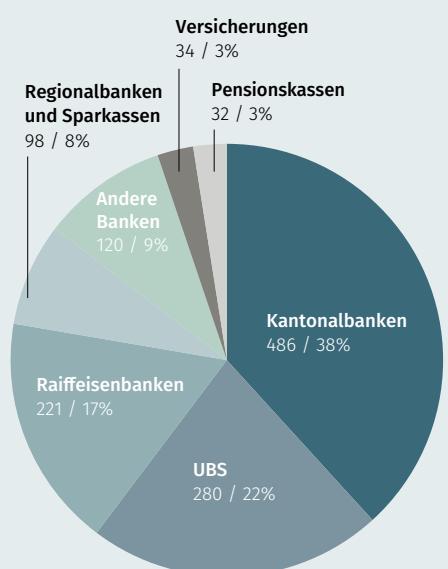
(in Mrd. CHF)



Quellen: SNB, FINMA, BfS, Geschäftsberichte, MoneyPark. Institute, die ihre Zahlen für 2024 noch nicht publiziert haben, wurden auf Basis der letzten Jahre eingeschätzt.

Anteil am Hypothekarmarkt 2024

(in Mrd. CHF)



Auszug aus der Hypothekarmarktstudie 2024

Die Produkt- und Anbieterwahl der Hypothekarnehmenden spricht für Vorsorgeeinrichtungen.

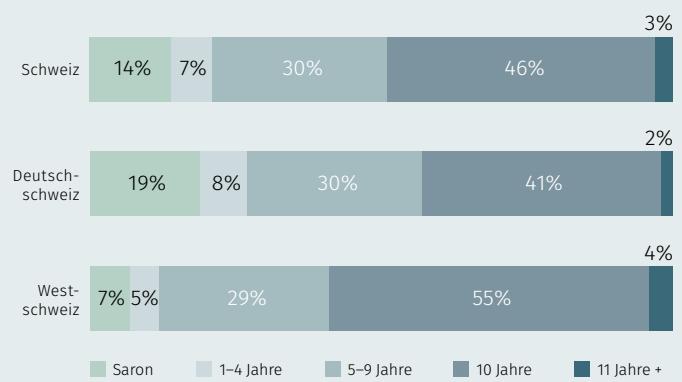
Das Tiefzinsumfeld begünstigt die Nachfrage nach mittel- und langfristigen Festhypotheken. Je tiefer das Zinsumfeld, je länger sichern sich die Hypothekarnehmenden ab. Aktuell liegt die durchschnittliche Laufzeit bei rund sieben Jahren. Das aktuelle Zinsumfeld begünstigt demnach die Positionierung von Vorsorgeeinrichtungen im Hypothekarmarkt und vereinfacht den Portfolioaufbau.

Wahl des Hypothekarprodukts

01. Januar 2025 – 30. Juni 2025

Die gewählten Laufzeiten werden kürzer

Die Zinskurve wurde im Verlauf des ersten Halbjahres 2025 steiler, sprich die Zinsdifferenz zwischen den Laufzeiten hat weiter zugenommen. Entsprechend erstaunt es nicht, dass vermehrt mittelfristige Laufzeiten von fünf bis neun Jahren gewählt werden und weniger langfristige Hypotheken mit zehn Jahren Laufzeit und länger. Dieser Trend zeigt sich in der Deutschschweiz stärker als in der Westschweiz, wo die abgeschlossenen Laufzeiten schon immer länger ausgefallen sind. Auch der grosse Unterschied bei der Wahl von Saron-Hypotheken ist typisch. Insbesondere in der Deutschschweiz werden Saron-Hypotheken aktuell vermehrt nachgefragt, während der Anteil in der Westschweiz gegenüber dem letzten Halbjahr sogar leicht zurückgegangen ist.



Saron als Zweithypothek

Die sechs Leitzinssenkungen in den letzten 18 Monaten haben die Nachfrage nach Saron-Hypotheken befeuert, allerdings nicht in einem Ausmass wie im Sommer 2022. Damals waren es nach Ausbruch des Kriegs in der Ukraine die gestiegenen Festhypothekarzinsen, welche Hypothekarnehmende in den Saron trieben. Aktuell wählen Hypothekarnehmende aufgrund der unsicheren Zinsentwicklung vermehrt Saron-Hypotheken – entweder als Alternative zu kurzen Laufzeiten oder als zweite Tranche neben einer Festhypothek. Dieses Verhalten zeigt sich eindrücklich bei den Unterschieden zwischen verschiedenen Tranchen: Bei den Ersthypotheken beträgt der Saron-Anteil gut 10%, während er bei Zweithypotheken auf über 20% steigt. Die Hypothekarnehmenden wahren sich mit der Saron-Tranche eine gewisse Flexibilität und profitieren aktuell vom tiefen Leitzins.

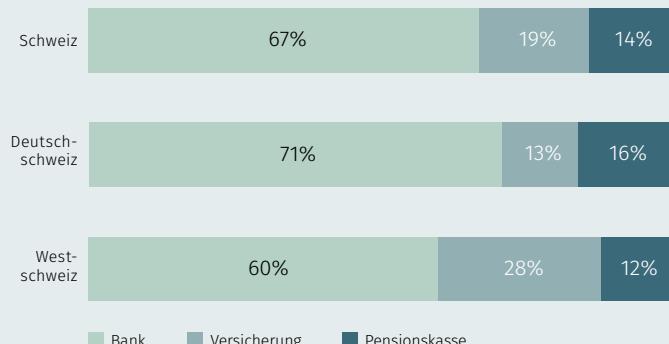
Schweiz	H1 2025	H2 2024	Veränderung
Saron-Hypothek	14%	7%	100%
1–4 Jahre	7%	10%	-30%
5–9 Jahre	30%	28%	7%
10 Jahre	46%	51%	-10%
11 Jahre +	3%	4%	-25%

Wahl des Hypothekarbieters

01. Januar 2025 – 30. Juni 2025

Banken profitieren von Saron-Hypotheken

Es sind nicht die besseren Zinsangebote, welche den Anteil am vermittelten Volumen an Banken ansteigen lassen, sondern die vermehrte Wahl von Saron-Hypotheken – ein Produkt, das viele Versicherungen und Pensionskassen nicht anbieten. Gerade in der Deutschschweiz, wo Saron-Hypotheken stark nachgefragt wurden, konnten Banken ihren Anteil am vermittelten Volumen gegenüber dem letzten Halbjahr nochmals deutlich ausbauen, und zwar von 64% auf 71%. Hinzu kommt, dass insbesondere Versicherungen weiterhin eher zurückhaltend in der Vergabe neuer Hypotheken agieren.



Pensionskassen schlagen zu

Pensionskassen sind für gewöhnlich im ersten Halbjahr aktiver bei der Hypothekervergabe als im zweiten. Dies liegt daran, dass viele Pensionskassen fürs Kalenderjahr ein bestimmtes Kontingent an Hypotheken definieren, das im Laufe des zweiten Halbjahrs oft bereits ausgeschöpft ist – sodass dann keine weiteren Hypotheken mehr vergeben werden. Entsprechend steigt der Anteil am vermittelten Volumen gegenüber dem zweiten Halbjahr 2024 deutlich – zulasten der leicht teureren Versicherungen.

Schweiz	H1 2025	H2 2024	Veränderung
Banken	67%	60%	12%
Versicherungen	19%	31%	-39%
Pensionskassen	14%	9%	56%

Einsparpotenzial steigt

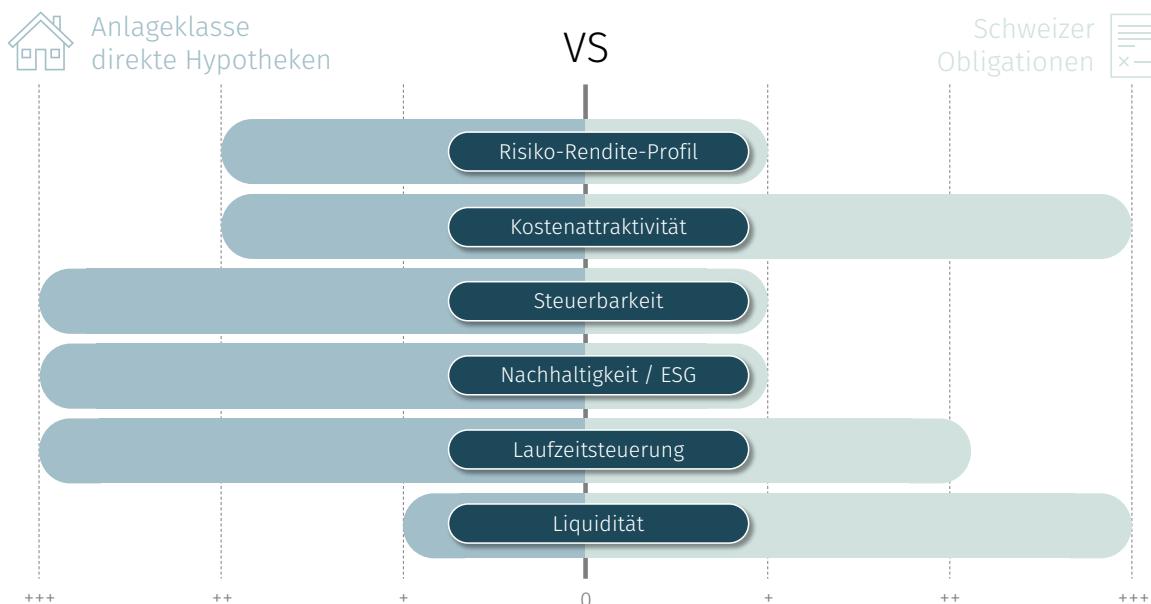
Die Analyse der effektiv abgeschlossenen zehnjährigen Hypotheken zeigt, dass die Differenz zwischen dem Richtsatz und den effektiv abgeschlossenen Zinssätzen gegenüber dem letzten Halbjahr wieder grösser geworden ist. Insbesondere die Pensionskassen haben zu einem erhöhten Wettbewerb beigetragen. Auffällig ist auch, dass die effektiv abgeschlossenen Zinssätze in der Westschweiz nur noch leicht höher sind als in der Deutschschweiz. Insbesondere bei Versicherungen und Pensionskassen gab es in früheren Jahren Unterschiede von 10 bis 15 Basispunkten zwischen den Landesteilen. Nun hat sich aber bei den meisten Anbietern aller Anbietergruppen (Banken, Versicherungen und Pensionskassen) eine restriktivere Kreditpolitik mit einem Fokus auf «Filetstücke» durchgesetzt, womit auch Hypothekarnehmende in der Deutschschweiz mehr zahlen müssen.

Die verschiedenen Anbietergruppen liegen weiterhin relativ nah beisammen und trotz des verstärkten Wettbewerbs ist keine aggressive Preispolitik erkennbar. Vielmehr haben die Hypothekarbieter nicht die vollen Zinssenkungen der letzten Monate an die Hypothekarnehmenden weitergegeben. Sie haben ihre Margen ausgeweitet und zeigen sich aktuell eher zurückhaltend in ihrer Vergabepolitik.

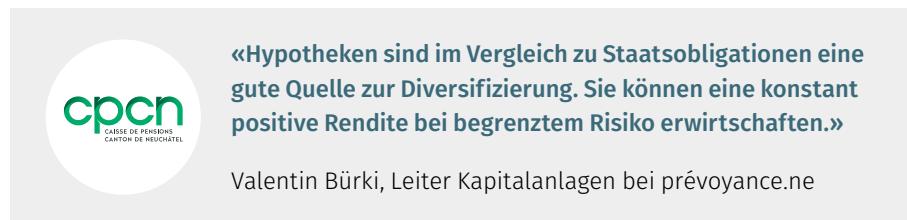
10 Jahre Festhypothek	Schweiz		Deutschschweiz			Westschweiz		
H1 2025	Ø Richtsatz	Abgeschl. Ø Zinssatz	Einsparung ggü. Richtsatz	Einsparung bei CHF 750 000 Hypothek in CHF	Abgeschl. Ø Zinssatz	Einsparung ggü. Richtsatz	Einsparung bei CHF 750 000 Hypothek in CHF	
Banken		1.48%	0.37%	27 750	1.54%	0.31%	23 250	
Versicherungen	1.85%	1.46%	0.39%	29 250	1.50%	0.35%	26 250	
Pensionskassen		1.45%	0.40%	30 000	1.43%	0.42%	31 500	

Die Stärken der Anlageklasse Hypotheken im Überblick.

Vorsorgeeinrichtungen suchen nach Anlagemöglichkeiten, die vertretbare Risiken, ESG-Fähigkeit und kalkulierbare Renditen bieten. Bei der Direktanlage in Hypotheken werden sie fündig. Sie birgt gegenüber Obligationen erhebliche Vorteile. Als sinnvolle Portfolioergänzung mit komplementären Kriterien sollten Hypotheken folglich einen festen Bestandteil in der Analysephase im Rahmen von ALM-Studien für Vorsorgeeinrichtungen einnehmen.



Risiko-Rendite-Profil	+++	Besicherte Kredite, stabile Rückflüsse	+	Risiko gering, Rendite ebenfalls
Kostenattraktivität	++	Transparent, keine Performance-Fees	+++	Gering, aber auch geringe Rendite
Steuerbarkeit	+++	Individuelle Kriterien (TBK, LZ etc.)	+	Keine Einflussmöglichkeit
Nachhaltigkeit / ESG	+++	Direkt steuerbar über Vergabekriterien	+	Kein Einfluss auf Emittenten
Laufzeitsteuerung	+++	Direkt steuerbar über Produktmix	++	Vorgegeben durch Emissionen
Liquidität	+	Langfr. Bindung, planbare Erträge	+++	Sehr liquide
Transparenz über Underlyings	+++	Vollständig einsehbar auf Einzelhypo	++	Emittenten bekannt, Details begrenzt
Bilanznähe / Look-through	+++	Direkter Ausweis als Aktivposition	+++	Direkt in Bilanz integriert
Reputations-/Marketing-Impact	+++	Strategische Positionierung als langfristiger Wohnbauförderer	+	Kein Wert
Bilanzstabilität	+++	Keine Schwankungen dank Nominalwert	+	Je nach Zinsniveau starke Bewertungssprünge



Einstieg in die Anlageklasse Hypotheken ist direkt oder indirekt möglich.

Durch das geringe Risiko ist die Vereinbarkeit mit Anlage-Reglementen gegeben. Vorsorgeeinrichtungen dürfen unter den bestehenden BVG-Regelungen (BVV2) bis zu 50% ihres Kapitals in Hypotheken investieren. Entscheidet sich der Anlageausschuss nach einer sorgfältigen Betrachtung der Vermögensallokation und einer Analyse der Risiken für die Investition in Hypotheken, geht es darum, den passenden Investitionsansatz zu finden – direkt oder indirekt.

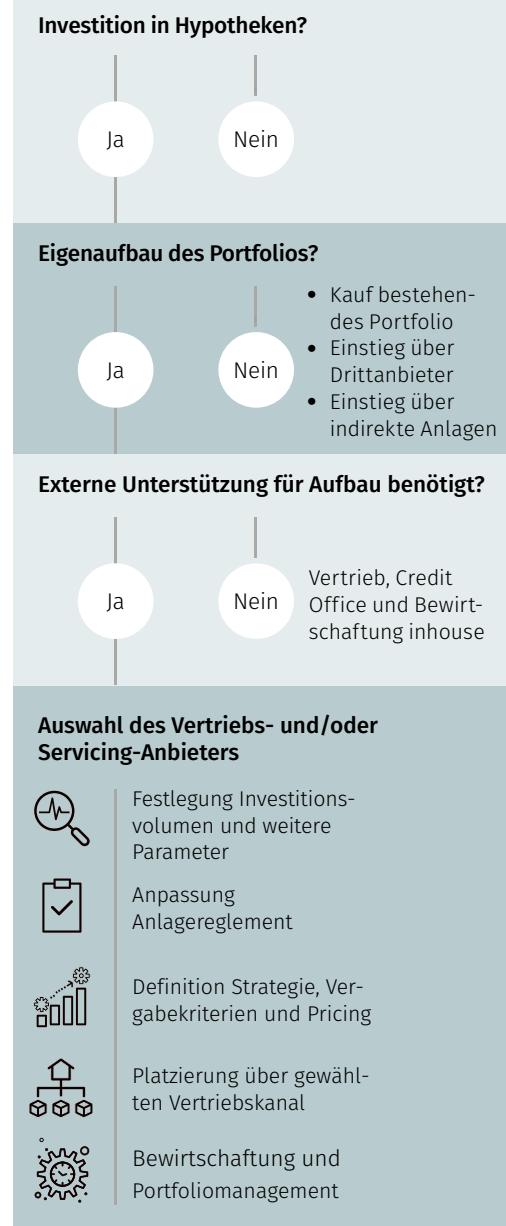
Aufbau eines eigenen Hypothekarportfolios bringt beste Nettorendite

Ab einem Anlagevolumen von etwa CHF 30 Mio. wird eine direkte Anlage attraktiv, sprich der Aufbau eines eigenen Hypothekarportfolios.

Nettorendite (08/2025)	Direkte Anlagen 10 Jahre	Indirekte Anlagen 10 Jahre	Pfandbrief 10 Jahre	Anleihen 10 Jahre (AAA/AA+)
	1.25%	0.85%	0.75%	0.50%
Finanzierte Objekte	Vorgaben Investor (z.B. Wohneigentum)	Meist gemischt (oft Renditeobjekte)	Wohneigentum/Renditeobjekte	Juristische Personen
Anbieter	Spezialisten (Sourcing, Servicing)	Anlagestiftungen, Hypothekarfonds	Pfandbriefzentrale und Pfandbriefbank	Unternehmen, öffentliche Hand
Bilanzierung	Meist Nominalwert	Marktwert	Marktwert	Marktwert
Kosten	~0.25%	~0.45%	~0.05%	~0.05%
Liquidität	Stark eingeschränkt (Verbriefung, Verkauf)	Eingeschränkt («Best Effort»)	Verkauf grundsätzlich möglich	Verkauf grundsätzlich möglich

Indirekte Anlagen ermöglichen Einstieg mit geringen Volumen

Indirekte Anlagen via Anlagestiftungen oder Hypothekarfonds ermöglichen bereits mit geringen Volumen einen Einstieg in die Anlageklasse. Dabei lässt sich rasch eine breite Diversifikation erreichen und viele Anbieter erlauben – zumindest auf einer «Best Effort»-Basis – gewisse Möglichkeiten zur späteren Rückgabe. Gleichzeitig fallen aber verhältnismässig höhere Gebühren ins Gewicht und der Vorteil der Bilanzierung zum Nennwert entfällt durch die regelmässige Marktbewertung.



Wie gelingt der Aufbau eines Hypothekarportfolios?

Durch das stetige Marktwachstum und Sättigungseffekte im Bankensektor – getrieben von einer Verknappung der Passivgelder und strengerer Eigenmittelvorschriften – ergibt sich aktuell eine aussichtsreiche Ausgangslage für institutionelle Anleger, in den Markt einzusteigen oder bestehende Portfolios auszubauen. Vielen Vorsorgeeinrichtungen fehlt neben dem Vertriebsnetzwerk auch das Kredit- und Abwicklungs-Know-how, um in den Hypothekarmassenmarkt eintreten zu können. Es stellt sich dann die Frage, ob für den Einstieg in die Anlageklasse Hypotheken ein Aufbau von Vertriebs- und Abwicklungskompetenzen sinnvoll ist, oder ob für diese Tätigkeiten eine Zusammenarbeit eingegangen wird. Gerade bei geringen Volumina kann es schwierig sein, eine vernünftige Effizienz zu erlangen. Mehr als 15 Vorsorgeeinrichtungen setzen deshalb in den letzten Jahren auf das B2B-Angebot von MoneyPark, über welches jährlich über CHF 2 Mrd. Hypothekervolumen abgeschlossen werden. Hierbei bieten sich je nach geplantem Anlagevolumen in Hypotheken unterschiedliche Modelle an:

CHFm 1'000 Anlagevolumen in Hypotheken	CHFm 30–1'000 Anlagevolumen in Hypotheken	CHFm <30 Anlagevolumen in Hypotheken
Eigene Ressourcen ergänzt durch Partner-Kompetenzen im Bereich Vertrieb und Abwicklung oder Software.	Vertrieb, Abwicklung und Software über Drittanbieter (z.B. MoneyPark) Portfolio Management kann selbstständig oder ebenfalls extern bezogen werden.	Indirekte Anlage via Anlagestiftungen oder Hypothekarfonds (z.B. Helvetia Anlagestiftung, Hypotheken Schweiz).

MoneyPark und finovo decken für die direkte Anlage in Hypotheken mit einem Anlagevolumen von CHFm 30–1'000 alle Fragestellungen und Bedürfnisse mit einem breiten Dienstleistungsangebot ab.

6. Bewirtschaftung

Management des Hypothekenportfolios:
Vertragswesen, Endkundensupport, Inkasso, Mahnwesen, Recovery, Reporting und Fälligkeitenmanagement

5. Kreditprüfung

Dossierprüfung, Kreditscheide nach Kriterievorgaben, GwG/Compliance-Prüfungen, Erstellung Vertragswerk und Besicherung

4. Vertrieb

Vertrieb bzw. Platzierung des gesprochenen Anlagevolumens über definierte Kanäle



1. Beratung & Schulung

Projektmanagement für Portfolioaufbau, Analyse Bestandslösung und Erarbeitung Verbesserungsvorschläge, Mitarbeiter-schulung, Service-as-a-Service

2. Portfolio Mgmt

Anlagestrategie, Portfoliosteuerung, kontinuierliche Justierung von Vergabekriterien und Pricing, Performanceanalyse und Reporting

3. Vermarktung

Produktspezifischer Marketing-Ansatz und Massnahmen über vordefinierte Kanäle und Plattformen

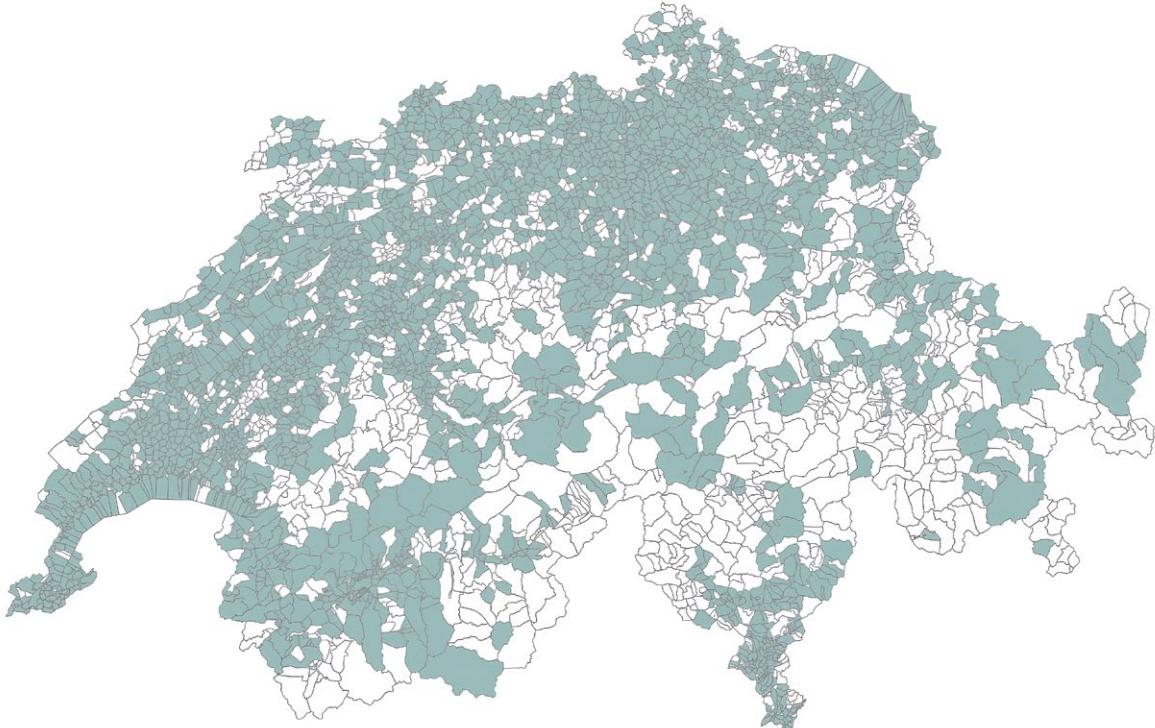
«Unser Angebot stösst auf grosse Nachfrage, über 50% unserer Hypotheken sind bereits nachhaltig. Möglich wurde dies durch die enge Zusammenarbeit mit finovo und MoneyPark, welche unsere Kriterien passend in ein Angebot übersetzen und effizient vertreiben.»

Fabian Steiner, Leiter Anlagen bei Zuger Vorsorgeeinrichtung



Schweizweiter Vertrieb erlaubt den Aufbau eines Hypothekarportfolios innert Jahresfrist.

MoneyPark und finovo setzen im Vertrieb auf ein marktgeprüftes Konzept mit persönlicher und ganzheitlicher Beratung an rund 30 Standorten in der ganzen Schweiz. Damit können sowohl neue als auch bestehende Hypothekarportfolios gezielt diversifiziert werden. Eine hohe Dossierqualität sorgt dafür, dass der Aufbau zielgerichtet und effizient gelingt.



Geografische Verteilung der ausbezahlten Hypotheken über finovo

Effiziente Abwicklung zentral für geringe Administrationskosten

Mit spezialisierter Software lassen sich Hypotheken effizient bewirtschaften. Dabei ist eine hohe Individualisierbarkeit gefragt, welche es erlaubt, die Finanzierungsparameter des Anlegers wie beispielsweise Volumen, Regionen, Schuldner oder Objektart zeit- und kosteneffizient umzusetzen. Ein regelmässiges automatisiertes Reporting zeigt dem Investor die Strukturierung seines Portfolios auf.



«Wir haben festgestellt, dass wir in den letzten Jahren bei unserer Hypothekarvergabe keine sehr vorteilhafte Zinspolitik hatten. Es war schwierig, neue Hypothekarkunden zu gewinnen, und der Anteil der Hypotheken erodierte zusehends. Es war an der Zeit, diese Anlageklasse zu stärken. Wir haben daher beschlossen, unsere Politik zu ändern, wettbewerbsfähiger zu werden und nicht nur von den Versicherten der Kasse abhängig zu sein, sondern geografisch zu diversifizieren und Hypotheken in der ganzen Schweiz anzubieten.»

Valentin Bürki, Leiter Kapitalanlagen bei prévoyance.ne

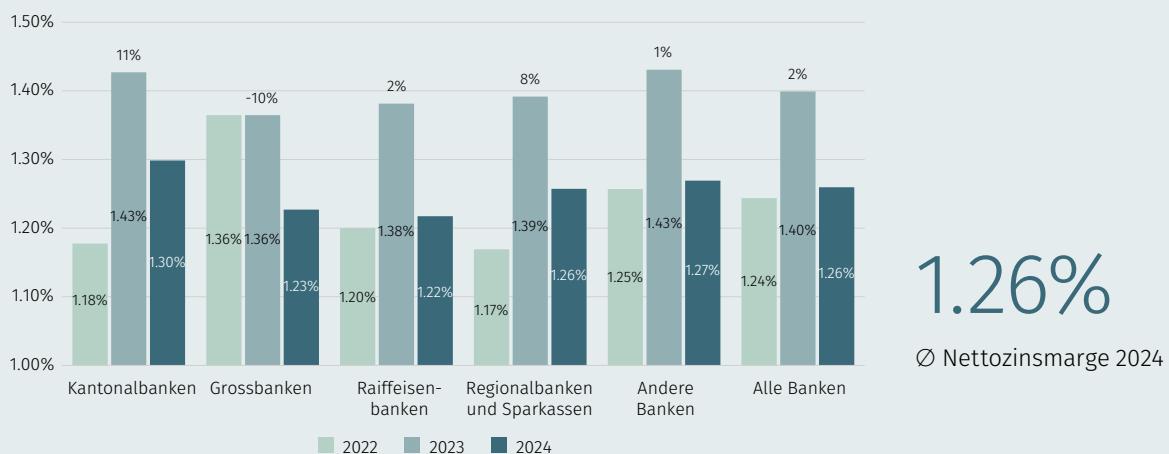
Anlageklasse Hypotheken bietet unabhängig vom Zinsumfeld eine solide Rendite.

Anders als häufig kolportiert, kann die nachhaltige Rentabilität der Anlageklasse Hypotheken auch in Hochzinsphasen nachgewiesen werden. Ein langjähriger historischer Vergleich zwischen Hypothekarzinssätzen und Schweizer Staatsanleihen zeigt, dass auch in der Hochzinsphase der 90er-Jahre mit Hypotheken eine Mehrrendite von gut 1% erzielt werden konnte.

Normalisierung der Nettozinsmarge nach Ausnahmejahr 2023.

Nach den Rekordergebnissen des Jahres 2023, welche durch die Zinswende ermöglicht wurden, mussten die Banken im Jahr 2024 eine Rückkehr auf das Niveau des Jahres 2022 verkraften. Treiber hinter dieser Entwicklung waren – mit Ausnahme der Grossbanken – allerdings nicht sinkende Zinsen für Schuldner, sondern steigende Refinanzierungskosten für die Banken. Im Durchschnitt lag die Nettozinsmarge der Banken 2024 bei 1.26% und damit 10% tiefer als im Vorjahr (1.40%) und leicht über 2022 (1.23%).

Veränderung der Nettozinsmargen (2022–2024)



Quelle: Geschäftsberichte von 60 Banken in der Schweiz

Kantonalbanken wahren Ausbau der Margen am stärksten

Wie im Vorjahr waren auch 2024 wiederum die Kantonalbanken die «Margen-Champions». Sie konnten rund die Hälfte der Margensteigerung aus dem Vorjahr bewahren und liegen mit einer Nettozinsmarge von 1.30% weiterhin rund 11% über den Werten von 2022. Auch die Regionalbanken und Sparkassen konnten mit einer Nettozinsmarge von 1.26% noch immer 8% über dem Jahr 2022 abschliessen.

Konsolidierte UBS stabilisiert den Margenrückgang auf Marktniveau

Die konsolidierte UBS weist nun eine Nettozinsmarge praktisch auf Marktdurchschnitt auf. Sie konnte damit die enormen Rückgänge bei der Credit Suisse im Jahr 2023 zum mindesten auffangen.

Deutlich gestiegene Refinanzierungskosten als Spielverderber

In der vorgehenden Negativzinsphase der Jahre 2015 bis 2022 konnten sich die Banken via Pfandbriefbank bzw. Pfandbriefzentrale zu annähernd 0% am Kapitalmarkt refinanzieren (respektive je nach Ausgabezeitpunkt und Ausgabepreis sogar zu negativen Zinsen). Mit der Zinswende bezahlen Banken mittlerweile allerdings deutlich mehr für eine Refinanzierung am Kapitalmarkt – trotz wiederholter Zinssenkungen der SNB in den vergangenen Quartalen.

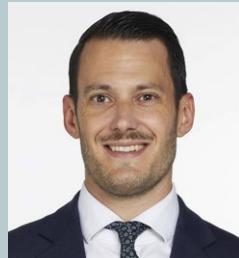
Wir öffnen den Schweizer Hypothekarmarkt für Vorsorgeeinrichtungen.

Erwägen Sie den Einstieg in die Anlageklasse Hypotheken und wollen sich über Chancen und Risiken austauschen? Oder investieren Sie bereits in Hypotheken und wollen Wege finden, um das Ertragspotenzial oder die Kostenbasis zu optimieren?

Nehmen Sie gerne mit uns Kontakt auf.



Lukas Vogt
CEO MoneyPark
lukas.vogt@moneypark.com
Telefon: +41 79 920 36 57



Andreas Felscher
CBDO MoneyPark
andreas.felscher@moneypark.com
Telefon: +41 44 518 87 82

«Der Einstieg in die Anlageklasse Hypotheken hilft uns, für unsere Versicherten nachhaltige Renditen zu erzielen. MoneyPark kann als qualitativ hochstehender Partner sowohl beim Vertrieb als auch bei der Abwicklung von Hypotheken mit Professionalität und Effizienz punkten.»

Harry Ziltener, Geschäftsführer ALSA



Jetzt vom Schweizer Marktführer beraten lassen
T 044 200 75 97 | moneypark.ch

