



SwissLife  
Asset Managers

# Infrastrukturinvestitionen für institutionelle Anleger

Februar 2019

# Agenda

- Vorstellung Swiss Life Asset Managers
- Definition, Opportunitäten und Risiken von Infrastrukturinvestitionen
- Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG)
- Solvency II und Optionen für Investoren
- Markttrends

# Vorstellung Swiss Life Asset Managers

# Swiss Life Asset Managers (“SLAM”)

Starkes Wachstum des verwalteten Vermögens im Drittkundengeschäft



**TOP 3**

der institutionellen Vermögensverwalter in der Schweiz mit starker Präsenz in Europa



**160 Jahre**

Risikobasierte Anlagephilosophie



Total AuM

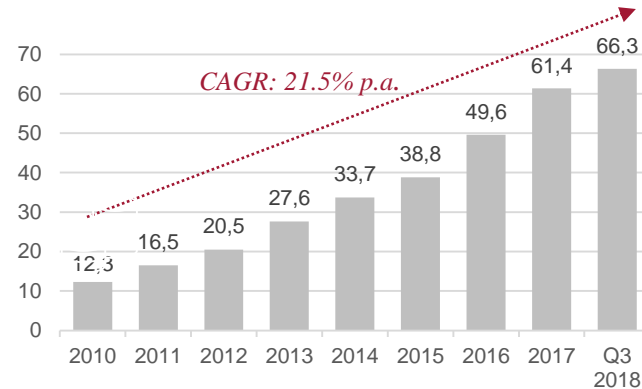
**€ 194 Mrd.**



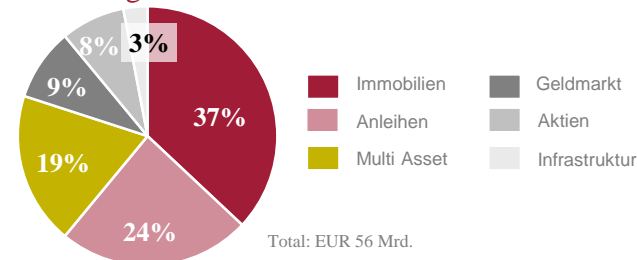
AuM für Drittkunden

**€ 56 Mrd.**

Entwicklung verwalteter Vermögen von Drittkunden in CHF



Aufteilung verwalteter Vermögen von Drittkunden nach Anlageklassen



Kernkompetenzen: aktiv verwaltete Anlagelösungen

Anlageklassen: Anleihen, Geldmarkt, Aktien, Multi Asset, Immobilien, Infrastruktur

Anlagephilosophie stark beeinflusst durch Versicherungsursprung: Risikomanagement und risikobewusste Investitionen als zentrale Werte

Mitglied der GIIA (Global Infrastructure Investment Association), GRESB und Unterzeichner der UNPRI



Per 30.06.2018

# Swiss Life Asset Managers Infrastruktur Expertise

Die SLAM Infrastruktur-Fonds bieten Investoren Zugang zu langfristigen Kerninfrastrukturanlagen mit attraktiven risiko-adjustierten Renditen, Inflationsschutz sowie Diversifikationseffekten.

## Etablierte Plattform

3,0 Mrd.

GESAMT  
VERWALTETES  
VERMÖGEN (EUR) <sup>1)</sup>

20

DIREKTE INFRASTRUKTUR-  
INVESTITIONEN

14

INVESTMENT  
PROFESSIONALS

## Diversifiziertes Direktinvestitions-Portfolio <sup>1)</sup>

4

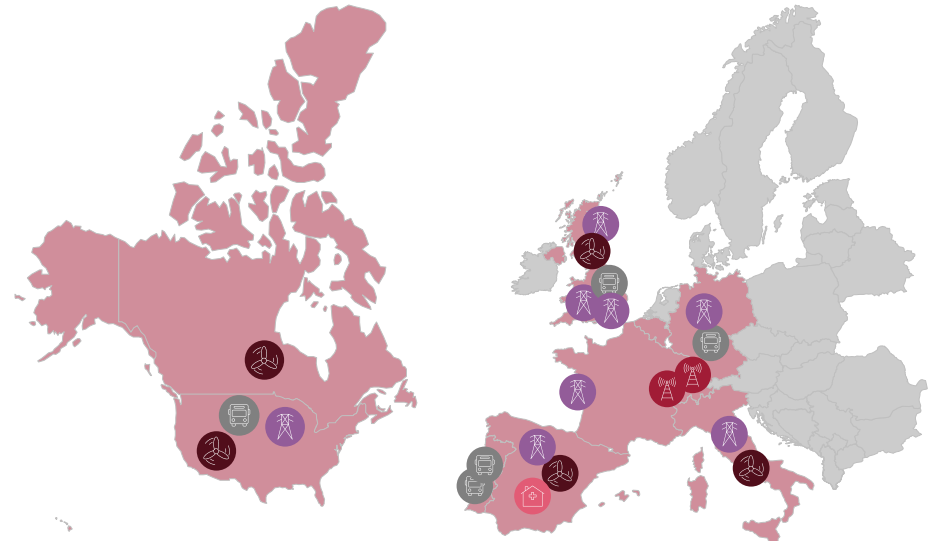
INFRASTRUKTUR  
FONDS  
LANCIERT






15

FONDS  
INVESTITIONEN

2013

LANCIERT

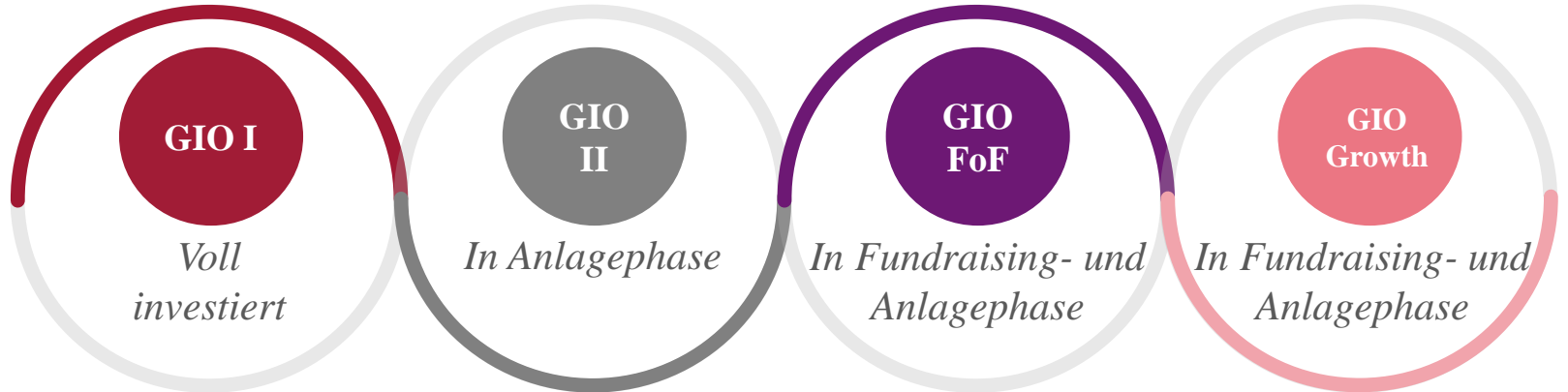


-  Energie & Versorgung
-  Erneuerbare Energien
-  Transport
-  Telekommunikation
-  Soziale Infrastruktur / PPP

1) Inkl. Amprion (Investition durch Swiss Life)

# Vehikel der Infrastrukturplattform von SLAM

Erprobte Anlagestrategie mit Swiss Life als starker Sponsor



	GIO I	GIO II	GIO FoF	GIO Growth
Ausgabejahr	2013	2016	2017	2018
Zielgrösse	€ 1.0 Mrd.	€ 1.0 Mrd.	€ 250 Mio.	€ 700 Mio.
Aktuelle Grösse	€ 1.1 Mrd. <sup>1)</sup>	€ 1.2 Mrd. <sup>1)</sup>	€ 180 Mio.	€ 366 Mio.
Ziel-Nettorendite	6-8%	6-8%	7-9%	≥10%
Zusagen Dritter	~20%	30%	Ziel: ~ 25%	Ziel: ≥ 50%
Direkte/Fonds-allokation	70% / 30%	100% / 0%	20% / 80%	100% / 0%

<sup>1)</sup> Fonds geschlossen  
Quelle: SLAM

# GIO I und GIO II: Starke Performance

## GIO I – Erwartungen übertroffen

2013

Vintage-Jahr

9.8%

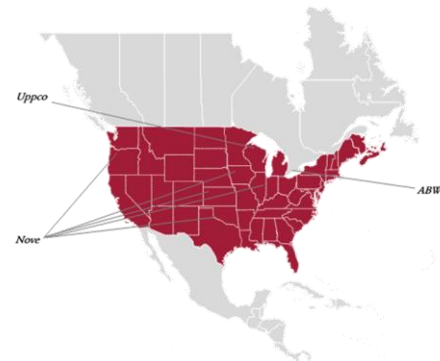
Netto-IRR<sup>1)</sup>

4.7%

Dividendenrendite  
2018 GIO I

90%

Investiertes /  
Zugesagtes Kapital



## GIO II – Bereits aus J-Curve

2016

Vintage-Jahr

7.0%

Netto-IRR<sup>1)</sup>

4.0%

Dividendenrendite  
2018 GIO II

>60%

Investiertes /  
Zugesagtes Kapital



1) In Lokalwährung, in EUR: 8.5% (GIO I) / 6.6% (GIO II)

# Definition, Opportunitäten und Risiken von Infrastrukturinvestitionen



# Definition von Infrastrukturinvestitionen

Operieren im Umfeld begrenzten Wettbewerbs als Ergebnis natürlicher Monopole, Staatsregulierungen oder Konzessionen

«Real Assets» mit hohen Eintrittsbarrieren

Unelastische Nachfrage nach Diensten

Geringe Betriebskosten und hohe angestrebte operative Margen

Inflationsbindung

*Aber nicht*

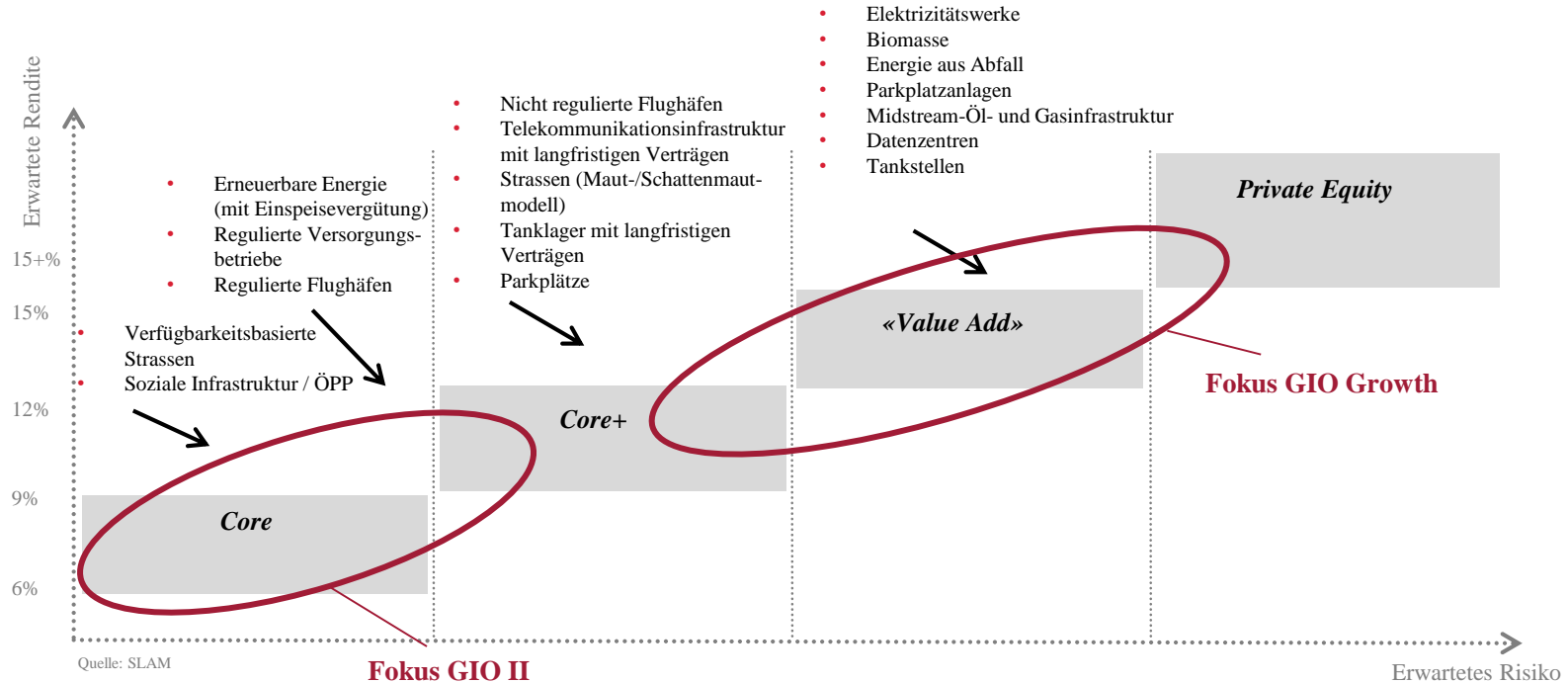
Immobilieninvestitionen

Rohstoffpreisrisiken

Dienstleistungen



# Rendite-Risiko-Profil Infrastruktur



# Attraktivität von Infrastrukturanlagen

## Core

## Value-Add

### Attraktive risikoadjustierte Erträge

- Stabile langfristige Cashflows durch Realwerte
- Hohe Markteintrittsbarrieren/ (Quasi-) Monopol/langfristige Verträge
- Geringe Konjunktursensitivität

- Starke langfristige Cashflows
- Hohe Markteintrittsbarrieren
- Rendite durch signifikantes Wachstum getrieben
- Investoren profitieren von Kapitalwertseigerung

### Vorzugsbehandlung unter Solvency II

- Mit 30% ist das aufsichtsrechtliche Risiko von Infrastruktur niedriger als das von börsennotierten Aktien (39%) und von Private Equity (49%)

- Kriterien für Vorzugsbehandlung teilweise erfüllt

### Barrendite

- Regelmäßige Ausschüttungen

- Geringeres aber trotzdem substantielles Ausschüttungsniveau im Brownfield-Stadium

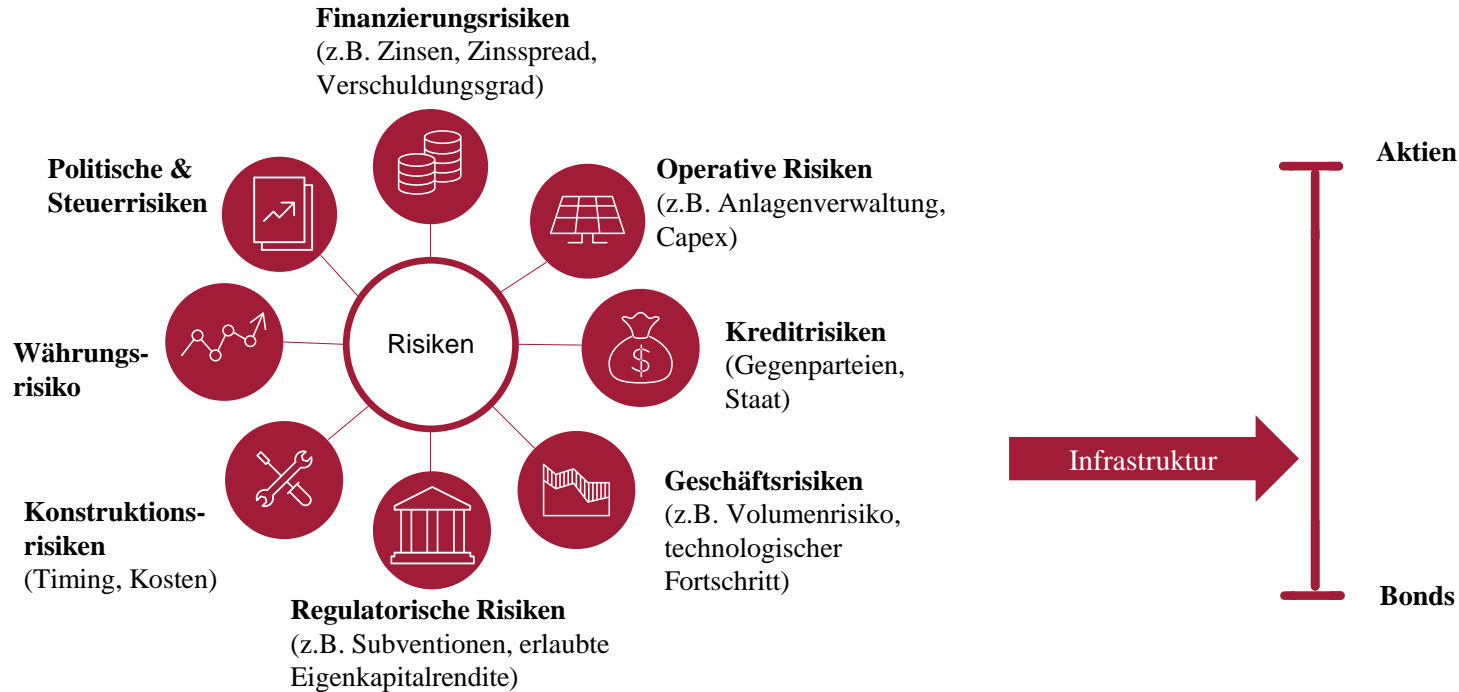
### Inflationsschutz

- Häufig inflationsindexierte Erträge, z.B. vertragliche Vereinbarungen, Public Private Partnerships (PPPs), Stromabnahmeverträge (PPAs)

### Geringe Korrelation

- Portfoliodiversifikation, geringe Korrelation mit anderen Assetklassen










# Risiken von Infrastrukturanlagen



- Die vorherrschenden Risiken eines Projekts hängen vom Typ, Phase, dem regulatorischen und juristischen Umfeld und Land des Projekts ab
- Viele Risiken können reduziert werden, indem man die passenden Gegenparteien, juristischen und finanziellen Strukturen identifiziert und in der richtigen Phase investiert
- Andere Risiken müssen durch den Aufbau eines diversifizierten Projektportfolios gesteuert werden

# Risiken von Infrastrukturanlagen in der Praxis

...erklärt anhand der Investitionen des GIO II und GIO Growth Fonds

	Core			Core +		Value-Add			
	Cadent Gas	NorteGas	SGI	Ascendi	Swiss Towers	Cory	Pisto	S4N	Modern Aviation
Geschäftsrisiko	Reguliert			Verfügbarkeits-Zahlungen	20 Jahre MSA (+2x 10 Jahre)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Langfristige Verträge</li> <li>- Volumenrisiko begrenzt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dominante Marktposition</li> <li>- Take-or-Pay-Struktur für Speicher</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ausbautempo und Aufnahmezeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Externes Wachstum</li> <li>- BIP</li> </ul>
	Carve-out Risiko	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Volumenrisiko</li> <li>- Carve-out Risiko</li> </ul>	Capex						
Inflationsschutz	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gegenparteirisiko	Indirekte Zahlungen durch die Endverbraucher			Portugiesischer Staat	Sunrise (Crossover Rating)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- London authorities</li> <li>- Waste management operators</li> </ul>	Total & BP (Investment Grade) SAGESS (Staatskontrolliert)	ISPs	Stark diversifiziert
	Kreditverluste durch Regulierung abgedeckt	Kreditverluste durch Regulierung abgedeckt	Gas-Transporteure (z.B. Eni, Edison, Enel)						
Geografie									
Hohe Eintrittsbarrieren	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Brownfield	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	(✓)
Technologierisiko	✗	✗	✗	✗	(✓)	✗	(✓)	✓	✗
Fremdwährungsrisiko	GBP	-	-	-	CHF	GBP (impliziter FX Hedge)	-	CHF	USD

# Attraktive Marktgelegenheit

## Globale Infrastrukturlücke

- Regierungen nicht in der Lage Finanzierungsbedarf zu stützen  
Privates Kapital muss Lücke schließen

## Unterstützende Makrotrends

- Urbanisation
- Globale Digitalisierung
- Entkarbonisierung
- Schwellenmärkte wachsen schneller als entwickelte Märkte

## Herausforderung für Investoren

- Charakteristiken je nach Asset unterschiedlich
- Zugang und Beurteilung attraktiver Deals verlangt nach spezialisiertem Infrastruktur-Know-how

- Infrastrukturbedarf übersteigt Bestand
- Investitionen in Telekommunikation, Energie und Transport benötigt

# Fallstudie Swiss4Net

## Das Unternehmen im Überblick

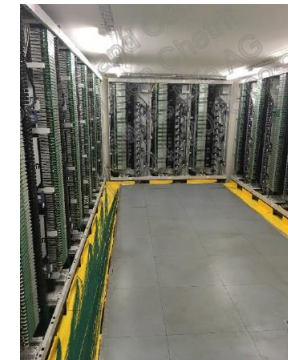
- Swiss4Net (S4N) setzt sich aus zwei regionalen Fiber-to-the-Home-(FTTH)-Netzwerken in der Schweiz mit ca. 25,000 angeschlossenen Haushalten zusammen
- S4N erzielt seine Umsätze mit Internetanbietern, die das Netzwerk mieten. Langfristige Verträge mit Sunrise, Salt und sechs weiteren ISPs

## Wichtige Mehrwertpotenziale

- Weiterer Aufbau des Unternehmens und der Unternehmensstrukturen, um das geplante Wachstum zu realisieren geplant
- Erschließung neuer Gemeinden und Umsetzung des geplanten Netzausbaus
- Mittel- bis langfristiges Wachstum der Inanspruchnahme
- Laufende Verhandlungen mit einem neuen Hauptmieter

## Besonderheiten

- Ausbau einer zukunftsfähigen Technologie
- Neue, hochwertige Telekommunikationsinfrastruktur in der wirtschaftlich attraktiven Schweiz
- Langfristige B2B-Verträge
- Erträge über passive Infrastruktur
- Passives Businessmodell mit tiefen operativen Kosten und hohen, stabilen Margen
- Einziges Glasfasernetz in den abgedeckten Gemeinden (Erstanbietervorteil, hohe Eintrittsbarrieren)
- Bereits identifizierte Pipeline mit ca. 145,000 neuen Anschlüssen in 11 weiteren Gemeinden



# Fallstudie – Modern Aviation

## Das Unternehmen im Überblick

- Bei Modern Aviation handelt es sich um eine wachsende Fixed-Based Operator (“FBO”) Plattform, gegründet im Jahr 2017 durch einen führenden GP und ein erfahrenes Management-Team
- FBOs halten und betreiben Flughallen, Terminals und Betankungsinfrastruktur an Flughäfen für Allgemeine Luftfahrt (General Aviation, d.h. Flughäfen, die private und kommerzielle Jets bedienen) und für Verkehrsflughäfen
- Großteil des Umsatzes wird aus dem Verkauf von Treibstoff mit einem Kostenaufschlag generiert, das Unternehmen reicht damit Treibstoffpreisschwankungen an die Endkunden weiter
- Die Plattform hat drei FBOs im Rahmen ihrer Ausbaustrategie in 2018 erworben

## Investitionsbegründung

Expansion der FBO Plattform durch Akquisitionen

Identifizierte aktive Pipeline von FBOs in einem höchst fragmentierten Markt

FBOs profitieren von hohen Eintrittsbarrieren durch Mangel an verfügbarem Land an den Flughäfen und hohen Anfangsinvestitionen

FBO Industrie erwartet das Wachstum weiterzuführen aufgrund wachsender Business Jet Flotten und steigender Inanspruchnahme

## Wachstumsinitiativen

- Kontinuierliche Überprüfung von Ergänzungsmöglichkeiten (das Unternehmen beurteilt derzeit Projekte im fortgeschrittenen Stadium)
- Das Management plant ein diversifiziertes Portfolio im Hinblick auf das Profil (Business vs. Freizeit, Top 20 General Aviation Flughäfen vs. Regionale Flughäfen) und geographische Lage aufzubauen

## Fakten

<b>Sitz</b>	<b>USA</b>
Investitionsdatum	Februar 2019
Investitionsgrösse	Bis zu USD 50 Mio.
Anteil	~33%





# Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG)

# ESG

## Unser Ansatz für verantwortungsbewusstes Anlegen

Wir sind überzeugt davon, dass die Berücksichtigung von ESG-Kriterien fundamental für erfolgreiche Investitionen ist

Langfristig und nachhaltig ausgerichtete Anlagestrategie

ESG-Kriterien sind in Investitionsentscheidungen integriert



### PRI TRANSPARENCY REPORT

Als Unterzeichner der Principles for Responsible Investment berichtet Swiss Life Asset Manager jährlich über die erzielten Fortschritte



### DIE ESG BENCHMARK FÜR REALE VERMÖGENSWERTE

Seit 2019 werden unsere Infrastrukturanlagen von GRESB bewertet und verglichen

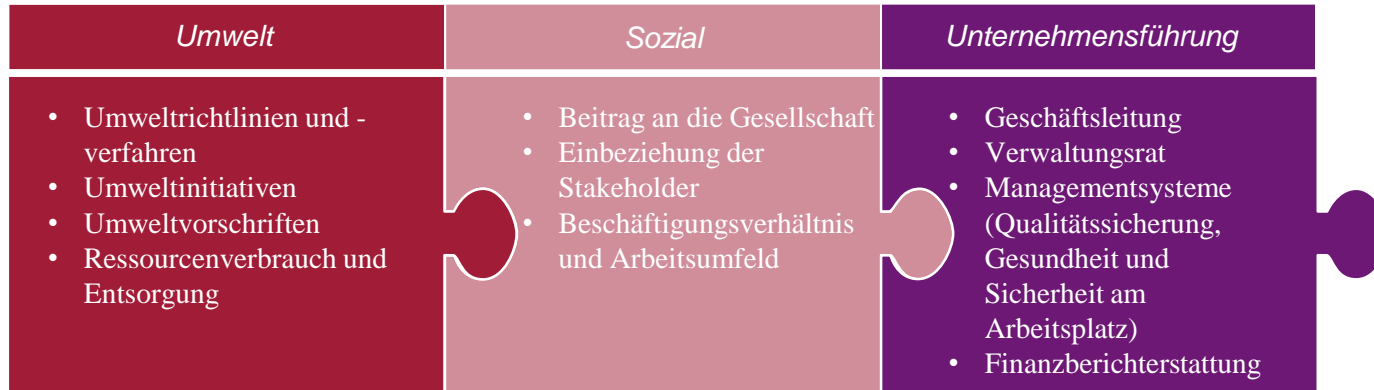


### DEDIZIERTER SPEZIALIST

Das Infrastruktur-Team hat einen Spezialisten, der sich auf ESG-bezogene Prozesse fokussiert

# ESG im Investmentprozess

- Die Due Diligence Phase schließt eine umfassende ESG-Analyse ein (Auswertung der relevanten Dokumentation im Datenraum, Dialog mit der Unternehmensführung sowie während den Projektbesichtigungen)
- Jedes Investment Proposal enthält eine ESG-Sektion mit einer qualitativen Auswertung sowie einem ESG-Rating
- Die zur Prüfung stehenden Themenbereiche in der ESG-Analyse sind:



# Solvency II und Optionen für Investoren

# Solvency II Infrastruktur-Kriterien

Die Europäische Kommission hat im Rahmen von Solvency II separate Definitionen für Infrastruktur-Projektgesellschaften und Corporates erlassen. Qualifizierende Investitionen erhalten eine tiefere Risikogewichtung als Private Equity und börsennotierte Aktien.

Dafür müssen sie die folgenden Kriterien erfüllen:

Infrastruktur-Projektgesellschaften	Infrastruktur-Corporates	Regulatorische Eigenkapitalunterlegung	
		Form	EK
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesellschaft, deren Tätigkeiten sich auf Eigentum, Finanzierung, Entwicklung oder Betrieb von Infrastrukturanlagen in der OECD beschränken</li> <li>• Die Gesellschaft ist in der Lage, ihren finanziellen Verpflichtungen auch bei Vorliegen anhaltender Stressszenarien nachzukommen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wesentliche Mehrheit der Einnahmen von Infrastrukturanlagen in OECD</li> <li>• Die Gesellschaft hat ein Investment Grade Rating, oder falls sie kein Rating hat, schon seit mind. 3 Jahren aktiv und hat eine konservative Kapitalstruktur</li> <li>• Die Umsätze müssen nach Aktivitäten, Geographie oder Abnehmer diversifiziert sein, falls sie nicht reguliert sind</li> </ul>	Private Equity	49%
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Infrastrukturanlagen sind physische Strukturen, Anlagen oder Netzwerke, welche essenzielle öffentliche Dienstleistungen erbringen/unterstützen</li> <li>• Die Cash Flows der Anlagen sind vorhersehbar (Verfügbarkeitsbasiert, reguliert, vertraglich abgesichert oder mit tiefem Nachfragerisiko verbunden)</li> <li>• Die Anlagen unterliegen einem Vertragsrahmen, der Investoren ein hohes Mass an Schutz bietet</li> <li>• Baurisiko muss umfassend abgesichert sein</li> <li>• Operative Risiken, Technologie-Risiko sowie Refinanzierungs-Risiko sind tief</li> </ul>		Equity	39%
		Infra Corporates	36%
		Infra Projekt	30%

 *Bei Value-Add Investitionen ist es schwieriger, die strengen Anforderungen von Solvency II's Infrastruktur-Definition zu erfüllen*

# Investitionsmöglichkeiten innerhalb Infrastruktur Private Equity

*Dachfonds*

*Direktfonds*

*Direkte Beteiligungen*

## *Vorteile*

- *Diversifizierung*
  - *Anzahl der Fondsmanager*
  - *Anzahl der unterliegenden Investitionen*

- *Diversifizierung*
- *Expertise des Fonds-Managers*
- *Weniger ausgeprägte J-Curve als beim Dachfonds*

- *Eigene Risikosteuerung*
- *Kein Exiterfordernis*
- *Keine Fees*

## *Nachteile*

- *Doppelte Gebührenschrift*
- *Lange Investitionsphase*
- *Stark ausgeprägte J-Curve*
- *«Ineffiziente» Diversifizierung*

- *Weniger diversifiziert als Dachfonds*

- *Ressourcen und spezialisiertes Know-How benötigt*

# Markttrends

# Aktuelle Markttrends

1

## Neue Sektoren

- Telekommunikation:  
Rechenzentren, Glasfaser,  
Mobilfunktürme
- Energie: Ladestationen, Speicher
- Healthcare

2

Erneuerbare Energien werden  
zunehmend unattraktiver

3

Zunehmende Segmentierung/  
Spezialisierung des Marktes und der  
Teilnehmer (Grösse, Sektoren)

4

Wieder erstarkende europäische Versorger

5

Steigende Grösse der Infrastruktur Investoren  
(Institutionelle und Fonds)  
→ weniger Wettbewerb im Mid Market

6

Asiatische Versorger sind mit strategischen  
Prämien am Markt aktiv

7

## LP Trends

- Weiterhin steigende Allokationen
- Steigendes Interesse/ Aktivität asiatischer  
Investoren (Korea, Japan) als LPs und Co-  
Investoren



# Kontakt

# Kontakt



Frank Heiss

Swiss Life Asset Managers  
Executive Director Infrastructure Investments  
General-Guisan-Quai 40  
8022 Zürich

[frank.heiss@swisslife.ch](mailto:frank.heiss@swisslife.ch)

Tel. +41 43 284 3085

Mobil +49 171 1989 461



Eduardo Illitsch

Swiss Life Invest GmbH  
Sales Director Institutional Clients  
Zeppelinstraße 1  
85748 Garching b. München

[eduardo.illitsch@swisslife.de](mailto:eduardo.illitsch@swisslife.de)

Tel. +49 89 38109 1697

Mobil +49 160 9858 3813



Veith Riebow

Swiss Life Invest GmbH  
Relationship Manager Germany  
Barckhausstraße 1  
60325 Frankfurt

[veith.riebow@swisslife.de](mailto:veith.riebow@swisslife.de)

Tel. +49 69 247 56895 21

Mobil +49 151 40 22 11 39

# Haftungsausschluss

Diese Präsentation richtet sich an "Professionelle Kunden" und "Geeignete Gegenparteien", nicht aber an "Privatkunden" im Sinne des § 31a WpHG. Es wird darauf hingewiesen, dass diese Präsentation in Folge dessen nicht die gesetzlichen und aufsichtsbehördlichen Vorgaben im Hinblick auf Informationen gegenüber Privatkunden erfüllt.

Die hier wiedergegebenen Informationen wurden von der Swiss Life Invest GmbH (SLI) sorgfältig zusammengestellt und beruhen zum Teil auf allgemein zugänglichen Quellen und Daten Dritter, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr übernommen wird. Sie stellen keine Anlageberatung, keine Anlageempfehlung und keine Aufforderung zum Erwerb oder zur Veräußerung von Investmentanteilen, sondern lediglich eine zusammenfassende Kurzdarstellung wesentlicher Merkmale des Investmentfonds dar. Die vollständigen Angaben zu dem Investmentfonds sind dem Verkaufsprospekt in Verbindung mit dem jeweiligen Jahresbericht und Halbjahresbericht, sowie den wesentlichen Anlegerinformationen zu entnehmen. Diese Unterlagen stellen die allein rechtlich maßgebliche Grundlage für einen Erwerb der Anteile dar. Sie sind kostenlos bei Swiss Life Invest GmbH, Zeppelinstraße 1 in 85748 Garching bei München erhältlich oder können auf [www.swisslife-am.com](http://www.swisslife-am.com) in elektronischer Form abgerufen werden.

Es wird keine Gewähr für die Geeignetheit und Angemessenheit des dargestellten Investmentfonds sowie, für die wirtschaftlichen und steuerlichen Konsequenzen einer Anlage in den dargestellten Investmentfonds und für dessen zukünftige Wertentwicklung übernommen. Die Rendite und der Wert der zugrunde liegenden Anlagen können fallen oder steigen und es kann zu einem vollständigen Verlust des eingesetzten Kapitals kommen. Für die Prognose zukünftiger Wert- und Preisentwicklungen sind historische Kursentwicklungen nur eine unzulängliche Basis und stellen keine Garantie dar. Die in der Vergangenheit erzielte Wertentwicklung ist kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.

Die Rendite stellt die Bruttorendite nach Abzug der Transaktionskosten des Investmentfonds aber vor Abzug der Verwaltungsgebühr dar.

Diese Präsentation enthält gegebenenfalls vorausschauende Aussagen. Jede Aussage, die die Ansichten, Annahmen, Erwartungen oder Vorhersagen der SLI bzw. der entsprechenden Swiss Life Gesellschaft wiedergibt, ist eine vorausschauende Aussage. Diese Aussagen beruhen auf Planungen, Schätzungen und Prognosen, die zum Zeitpunkt der Präsentation zur Verfügung stehen. Vorausschauende Aussagen beinhalten naturgemäß Risiken und Unsicherheitsfaktoren. Eine Vielzahl unterschiedlicher Faktoren kann dazu beitragen, dass die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von vorausschauenden Aussagen abweichen.

Durch die Zurverfügungstellung dieser Informationen wird der Empfänger weder zum Kunden der SLI, noch entstehen der SLI dadurch irgendwelche Verpflichtungen und Verantwortlichkeiten dem Empfänger gegenüber, insbesondere kommt kein Auskunftsvertrag zwischen der SLI und dem Empfänger dieser Informationen zustande.“



**SwissLife**  
Asset Managers