

PLANDESIGN FÜR SAMMELEINRICHTUNGEN

POSITIONIERUNG IM WETTBEWERB ALS HERAUSFORDERUNG

Herausforderung Nr. 1: Vertrieb

Stimmen die Vertriebsprozesse und -kanäle der Sammeleinrichtung? Bestehen verbindliche Annahmerichtlinien, die im Interesse der Destinatäre ausgestaltet sind?

Herausforderung Nr. 2: Destabilisierung

Hat Ihre Stiftung (anschlussvertragliche bzw. reglementarische) Vorkehrungen getroffen, um nicht infolge einer plötzlichen Kündigungswelle von Anschlussverträgen in einen Strudel zu geraten?

Herausforderung Nr. 3: Verwässerung

Geht es der Sammeleinrichtung gut, fliesst neues Kapital zu. Dies verwässert die angesparten Reserven Ihrer Destinatäre. Welche Schutzmassnahmen planen Sie?

Herausforderung Nr. 4: Rentnerschicksal

Die Kapitalien der Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen quellen derzeit rasch an? Wie lässt sich frühzeitig dem Strukturrisiko begegnen, in 40 Jahren nicht als reine Rentnerkasse dazustehen?

IHR NUTZEN, UNSER VERSPRECHEN

Analyse Marktposition

Eine Markt- und Wettbewerbsanalyse liefert ein aussagekräftiges Stärken-Schwächen-Profil Ihrer Sammeleinrichtung und zeigt Ihnen, wo der Hebel angesetzt werden kann. In diesem Zusammenhang kann Ihnen unsere Peergroup Datenbank schon einmal erste Anhaltspunkte liefern.

Plandesign basierend auf dynamischem ALM

Unsere dynamische ALM Infrastruktur erlaubt Ihnen die Parametrisierung und Evaluation kritischer Planelemente wie den Annahmerichtlinien («Underwriting-Guidelines»), den Teilliquidationsbestimmungen, den Sanierungs- und Beteiligungsregeln, oder den Bestimmungen zum Rentnerverbleib.

INTERESSIERT?



Dr. Ueli Mettler
Partner
ueli.mettler@c-alm.ch

REFERENZEN

Werner Wüthrich Sammelstiftung Vita

„Das gemeinsam mit c-alm erarbeitete Vita Classic Vorsorgemodell war in seiner Form einzigartig. Als erstes Modell bot es wirksamen Schutz gegen die Verwässerung. Entsprechend gross war die Resonanz im Markt.“

Vital Stutz Gemini Sammelstiftung

„Auf der Basis eines ALM Projektes mit der c-alm wurden die Solidaritäten zwischen unseren Aktivversicherten und Altersrentnern aufgezeigt und gezielt gestärkt. Damit konnte die Strategische Asset Allocation (SAA) verbessert und die Stabilität unserer Stiftung nachhaltig gestärkt werden.“

