

Von der Analyse bis zur laufenden Betreuung – im Zusammenspiel mit allen Partnern

1. Analyse	2. Konzept	3. Strategie zur Kapitalanlage	4. Umsetzung	5. Betreuung
 <ul style="list-style-type: none"> • Erstes Beratungsgespräch • Definition der Kundenziele • Vergleichende Analyse der Verpflichtungen und wirtschaftlichen Möglichkeiten • Feststellung der sonstigen Rahmenbedingungen (Tarifvertrag, Steuer, Bilanzierung, etc.) 	 <ul style="list-style-type: none"> • Individuelle Konzepterstellung (Anpassung oder Neuentwicklung) • Evtl. Hochrechnung bestehender Versorgung • Präsentation mit Entscheidungskriterien 	 <ul style="list-style-type: none"> • Verarbeitung der Prognoserechnungen (Verpflichtungsverlauf) im Hinblick auf: <ul style="list-style-type: none"> • Liquiditätsbedarf für laufende Leistungen • Durationen • Übernahme der Zielvorgaben des Unternehmens hinsichtlich <ul style="list-style-type: none"> • Risikobereitschaft • Auswahl der Assetklassen • etc. • Erarbeitung einer strategischen Asset Allokation 	 <ul style="list-style-type: none"> • Auswahl geeigneter Durchführungswege <ul style="list-style-type: none"> • evtl. Einsatz „Trust“ • ggf. U-Kasse • Auswahl geeigneter Produkte und Partner • evtl. VV-Mandat • Vertragsgestaltung • Verhandlung mit Betriebsrat <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> • Depotführung • steuerliches Reporting • Bilanzwertaufstellung </div>	 <ul style="list-style-type: none"> • Laufende Qualitätskontrolle • Erforderliche versicherungsmathematische Gutachten • Regelmäßiges Reporting und Zielkontrolle • Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen • Portallösungen • Verwaltung von Versorgungswerken <div style="text-align: right; margin-top: 20px;">  </div>