N° 41

ALSA POST · NEWSLETTER DER ALSA PK · SEPTEMBER 2026

Beschränktes aber erfolgreiches Wachstum der ALSA PK

Per 1. Januar 2026 ist die ALSA PK auf 672 Firmen mit 20 321 Versicherten und 2 700 Rentnerinnen und Rentnern angewachsen, also um 81 Firmen mit 2918 neuen Destinatären. Das Wachstum wurde im Mai 2025 durch den verhängten Offertstopp bewusst begrenzt.

Die Integration der neuen Unternehmen und Versicherten verlief erfolgreich. Der administrative Mehraufwand wurde gut bewältigt. Dank der grösseren Zahl der Versicherten wurden die Sockelkosten breiter verteilt. Dadurch ist der Verwaltungsaufwand pro versicherte Person gesunken. Ein weiterer Vorteil: Das Verhältnis von 75 % Sparkapital für Versicherte und 25 % Deckungskapital für Rentner/innen wurde weiter verbessert. Der Anteil des Deckungskapitals sank auf 23 Prozent.

Wieder Offertstopp am 26. Mai 2026

Auch dieses Jahr ist die ALSA PK bei Unternehmen und Brokern stark gefragt. Bis zum 26. Mai haben rund 300 Firmen mit 9000 Versicherten eine Offerte bei uns angefordert. Diese Anfragen stammen von Unternehmen und Brokern sowie aus unserer eigenen Akquisition.

Bis Ende September müssen die Firmen und ihre Mitarbeitenden ihre Beitrittsentscheide treffen. Wir gehen davon aus, dass etwa 60 Firmen mit insgesamt 1500 bis 1800 Versicherten neu zu uns stossen werden. Die Auswahl der Firmen erfolgt nach klaren Kriterien, um die Qualität und Stabilität der Pensionskasse nicht zu schwächen.



EDITORIAL

Unsere Versicherten wünschen sich Sicherheit und eine gute Entwicklung ihrer beruflichen Vorsorge – auch bei Anlagen, dem dritten Beitragszahler der Altersvorsorge.

Aus diesem Grund überprüft die ALSA PK regelmässig die Anlagestrategie. Die im letzten Jahr überarbeitete Strategie stützt sich auf zwei starke Pfeiler: Aktien mit einem Anteil von 38 % und Immobilien mit 35 % des Anlagevermögens. Weitere 7 % werden in Hypotheken, 8 % in alternative Anlagen, 6 % in Infrastruktur und 3 % in Obligationen investiert. Der Aktienanteil setzt sich neu aus 28 % Schweizer Aktien, 7 % ausländische Aktien und 3 % in Nasdaq-Investitionen zusammen.

Mit dieser Anlagestrategie will die ALSA PK die langfristige Rendite optimieren, ohne dabei den vorsichtigen Pfad der hohen Sicherheit zu verlassen.

Harry Ziltener
Geschäftsführung ALSA PK

6,75 %	111,04 %	672	23 000
VERZINSUNG	DECKUNGSGRAD	FIRMEN	DESTINATÄRE

Save the date

WHO IS WHO

3. November 2026 –
Juckerfarm Bächlihof Jona

Unsere beliebte Plattform für Networking bietet den Entscheidungsträgern der angeschlossenen Firmen die Möglichkeit, ihre Unternehmung, Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren. Arbeitgeber, welche ihre Firma präsentieren oder eine Firmenbesichtigung durchführen möchten, erhalten erste Informationen von harry.ziltener@alsapk.ch oder 055 222 12 22.

INFORMATIONEN FÜR BVG-VERANTWORTLICHE

9. November 2026 im ENTRA Rapperswil

ALSA PK bietet eine halbtägige Informationsveranstaltung für Personen, welche bei den Arbeitgebern für die administrative Abwicklung der beruflichen Vorsorge zuständig sind. Die wichtigsten Themen werden verständlich und praxisnah erläutert.

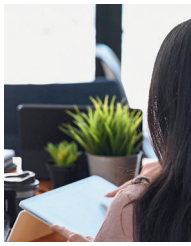
PLANUNG PENSIONIERUNG FÜR Ü60

10. November 2026 im ENTRA Rapperswil

Vielen Frage beschäftigen während der Vorbereitungsphase für die Pensionierung. Darum lädt die ALSA PK über 60-jährige Versicherte zu Informationshalbtagen ein. Wertvolle Inputs über AHV, unterschiedlichen Bezug der BVG-Altersleistungen und Tipps zu Themen wie Güter- und Erbrecht oder Vorsorgeauftrag werden geboten.

ALSA PK
Geschäftsführung + Verwaltung
Rietstrassse 4 | 8640 Rapperswil-Jona
Telefon 055 222 12 22 | www.alsapk.ch





ARBEITSAUSFÄLLE

Case Management – Hilfe für Mitarbeitende u

Krankheitsbedingte Arbeitsausfälle nehmen bei jüngeren Mitarbeitenden durch psychische Erkrankungen zu. Um Betroffene frühzeitig zu unterstützen und ihre Rückkehr an den Arbeitsplatz zu erleichtern, haben wir ein externes Case Management aufgebaut.

Gemäss Prognose des Bundesamtes für Sozialversicherungen steigen die Fallzahlen von arbeitsunfähigen Personen. Dazu tragen insbesondere psychische Erkrankungen und auch die Folgen von Long Covid bei. Gleichzeitig wird die berufliche Wiedereingliederung und der Übergang in die Invalidenversicherung (IV) anspruchsvoller.

Die ALSA PK ist bisher vergleichsweise wenig betroffen. Trotzdem wollen wir frühzeitig die Strukturen schaffen, um Mitgliedfirmen und ihre betroffenen Mitarbeitenden gezielt zu unterstützen.

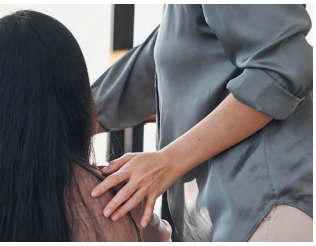
Das Case Management bietet dabei die menschliche, medizinische und berufliche Unterstützung. Ziel ist es, längere Arbeitsunfähigkeiten zu verhindern oder zu verkürzen und die betroffene Person wieder in den Arbeitsprozess zu integrieren.

Das Case Management unterstützt bei:

- **Früherkennung** einer länger dauernden Arbeitsunfähigkeit
- schrittweisen **Rückkehr in die Arbeitswelt**
- **Genesung** durch die arbeitsunfähige Person
- **Koordination** zwischen Case Manager, HR und weiteren involvierten Stellen (Jobcoaching, Therapeuten etc.)

Wie setzen wir Case Management ein?

Wir prüfen das Case Management aktuell bei Personen, die jünger sind als 55 Jahre und aufgrund einer psychischen oder neurologischen Erkrankung wie Lähmungen, Hirnfunktionsstörungen oder aufgrund Schädigungen an der Schulter oder der Wirbelsäule länger nicht arbeiten können.



nd Unternehmen

Wer führt das Case Management durch?
Für die ALSA PK übernimmt die Sulser & Partner AG als Gesundheits- und Sozialberatung das Case Management. Voraussetzung für die Weiterleitung an das Case Management ist das Einverständnis der versicherten Person. Nach entsprechender Vollmacht nimmt die Sulser & Partner AG mit der betroffenen Person Kontakt auf und lädt zu einem Erstgespräch ein.

Eine erfolgreiche Wiedereingliederung kommt nicht nur den Betroffenen und ihren Arbeitgebern zugute. Sie kann auch dazu beitragen, Invaliditätsfälle zu vermeiden und damit langfristig die Risikokosten für Versicherte und Arbeitgeber zu reduzieren.

Was bedeutet es für Arbeitgeber?

Frühzeitige Intervention: Durch gezielte Unterstützung kann eine Chronifizierung der Krankheit vermieden und der Arbeitsausfall verkürzt werden.
Entlastung im Alltag: Die ALSA PK übernimmt die Koordination mit dem externen Case Management. Sie haben also einen festen Ansprechpartner.
Klare Abläufe: Der Triage-Prozess erfolgt durch unsere Fachpersonen.
Transparente Kommunikation: Sie werden über relevante Schritte laufend informiert – immer unter Einhaltung des Datenschutzes.

Was bedeutet es für Versicherte?

Individuelle Betreuung: Betroffene erhalten professionelle Unterstützung bei medizinischen, beruflichen und sozialen Fragen rund um die Arbeitsunfähigkeit.
Vertraulichkeit: Alle Informationen werden vertraulich und gemäss den gesetzlichen Datenschutzbestimmungen behandelt.
Keine Kosten für Sie: Die Teilnahme am Case Management ist kostenlos.
Freiwillige Teilnahme: Das Case Management erfolgt nur mit dem Einverständnis der betroffenen Person.

PORTRAIT

Sevim Rissi

Seit 2017 leitet Dr. Sevim Rissi das Immobilienmanagement der ALSA PK. Sie verantwortet das Management und die Bewertung des Immobilienportfolios der Direktanlagen und begleitet den gesamten Investitionsprozess.



Die strategische Beurteilung von Immobilienobjekten und Entwicklungsarealen über die Due Diligence und Bewertung potenzieller Akquisitionsobjekte bis hin zur Umsetzung und Bewirtschaftung und die Zusammenarbeit mit Verwaltungen gehören zu ihren Aufgaben.

Seit ihrem Eintritt bei der ALSA PK hat sich das Anlagevermögen in direkten Immobilienanlagen mehr als verdoppelt.

Dr. Sevim Rissi verfügt über eine fundierte akademische und immobilienwirtschaftliche Ausbildung. Seit 2012 ist sie Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS), wie auch Mitglied einer Eidgenössischen Schätzungskommission und Autorin verschiedener Fachbeiträge.

In ihrer Freizeit spielt Sevim Rissi Golf, liest und reist gerne. Einen besonderen Platz in ihrem Leben nimmt ihr Kater Pascha ein.

FOKUS

Das A und O an der Autobahn
Autoland Reust AG in Bilten

Direkt vor der Autobahnausfahrt A3 in Bilten leuchtet das prägnante rote A am riesigen Stahl-Glas-Gebäude der Autoland Reust AG. Dort sind viele A und O's zu hören bei der Ansicht der rund 230 Autos der mittleren und oberen Kategorie.



Vor 12 Jahren wurde der futuristische, dreieckige Gebäudekomplex Autoland Reust AG gebaut. Er ist inklusive Autowaschanlage und Tankstelle mit acht Säulen in schwarz-anthrazit gehalten und wird durch rote Einfassungselemente geprägt. Auf rund 3500 m² Ausstellungsfläche werden 230 Autos der mittleren bis luxuriösen Preisklasse präsentiert. Laut Geschäftsführer Tobias Rohner werden pro Monat 90 Autos verkauft, also in weniger als drei Monaten wird die Ausstellung einmal erneuert.

Seit 35 Jahren ist Marc Reust im Autohandel tätig, anfangs als Inhaber der AZO und seit 1999 in Volketswil als Inhaber mit neuem Namen Autoland Reust AG. Weil er eine eigene Geschäftsliegenschaft suchte, fiel 2014 die Wahl auf das 11 000 m² grosse Grundstück direkt an der A3 in Bilten. Die Postleitzahl ist auch zur eigenen Webadresse 8865.ch geworden. Ihre freie und damit günstige Tankstelle wird demnächst verdoppelt, um die wachsende Warteschlange zu verkürzen.

Steter Wandel im Autohandel

90 % der Autos werden direkt importiert, zu Beginn vornehmlich deutsche und englische Marken. Dank eines europäischen Netzwerkes sind es Neuwagen und Jungfahrzeuge der oberen Mittelklasse. Doch der Autohandel ist im Wandel. Durch die steigenden Benzinpreise sind immer mehr «Stromer» gefragt. Chinesische Marken überrollen die Schweiz, welche in Ausstattung, Garantie und Preis viele Etablierte überbieten und darum immer mehr ins Autoland-Angebot rücken.

Neu bei ALSA PK

Seit Jahresbeginn ist Autoland Reust AG bei der ALSA PK. «Wir waren vorher einer Westschweizer Pensionskasse angeschlossen und wollten für unsere 12 Mitarbeitenden die Leistungen überprüfen. Die kompetente Beratung durch Harry Ziltener hat uns überzeugt», begründet Tobias Rohner den Wechsel zur ALSA PK.





Inhaber Marc Reust und Geschäftsführer Tobias Rohner.

«Der Standort an der Autobahn ist die beste Werbung für Autoland Reust AG.»

TOBIAS ROHNER, GESCHÄFTSFÜHRER