

«Als Branche gemeinsam auftreten – und dabei Konflikte nicht scheuen»

Aron Veress, der CEO von Liechtenstein Life, erklärt, wie wichtig private Altersvorsorge ist, und dass auch das Land und der Finanzplatz die Branche nicht links liegen lassen sollten.

Interview: Corina Vogt-Beck
Bilder: Daniel Schwendener

Herr Veress, Liechtenstein Life hat einen repräsentativen modernen Geschäftssitz in Schaan. Besucht die Kundschaft Sie vor Ort oder tauschen Sie sich nur telefonisch oder per Mail aus?

Aron Veress: Mit unserer Kundschaft sind wir vor allem digital in Kontakt, denn dies ist für alle Involvierten effizienter: Wir sind ein Cross-Border-Standort, viele unserer Kunden leben Hunderte, wenn nicht Tausende Kilometer von uns entfernt, beispielsweise in Deutschland. Auch mit unseren unabhängigen Partnern bevorzugen wir, digital zu arbeiten. Sie identifizieren Kunden, werben sie an und betreuen sie langfristig.

Sie arbeiten mit Finanzberatern zusammen?

Ja. Für uns steht zwar im Mittelpunkt, Kunden von unseren Produkten zu überzeugen, doch wir machen das nicht im Direktvertrieb. Das heisst, zwischen Liechtenstein Life und dem Endkunden steht immer ein zertifizierter Berater. Wir vertrauen darauf, dass sie die Kunden gut begleiten, und wir unterstützen sie transparent. Allerdings überwachen wir den Prozess und wenn ein Kunde signalisiert, dass er sich nicht gut beraten fühlt oder mit der laufenden Betreuung nicht zufrieden ist, dann eruiieren wir die Ursachen und finden Lösungen.

Wer ist denn Ihre Zielgruppe?

Unser Erfolg lässt sich darauf zurückführen, dass wir uns stark spezialisiert haben. Wir bieten zwei Produktfamilien, einmal die private Altersvorsorge, das ist die typische periodische Prämienzahlung für Personen, die ihre Vorsorgelücke schliessen möchten oder müssen. Hier sind junge Erwachsene im Fokus, also Personen, die relativ frisch in den Arbeitsmarkt eingetreten sind. Leider ist es etwas spät, wenn man mit 45 oder 50 Jahren auf die Idee kommt, fürs Alter vorzusorgen.

Warum sollen denn so Junge schon an etwas denken, das erst mit 65 Jahren aktuell wird?

Die Schweiz weist europaweit die grösste Vorsorgelücke auf: Der Unterschied zwischen der letzten Lohnzahlung und der ersten Rente aus der ersten und zweiten Säule beträgt im Durchschnitt lediglich 50 Prozent. Auf dem zweiten Platz folgt Deutschland. In Ländern mit einem starken Sozialstaat, wie etwa Italien oder Portugal, übernimmt der Staat einen Teil der Altersvorsorge – häufig auf Kosten einer erheblichen Staatsverschuldung. In Ländern hingegen, in denen der Staat weniger stark interveniert, wie etwa in Liechtenstein oder der Schweiz, kompensiert das Rentensystem diese Lücken nicht. Gerade deshalb ist es essenziell, sich frühzeitig und eigenverantwortlich mit der Altersvorsorge auseinanderzusetzen. Wer darauf hofft, später einmal viel zu verdienen und die Vorsorge aufschiebt, geht ein hohes Risiko ein. Sinnvoller ist es, über längere Zeit hinweg bewusst Rücklagen zu bilden und sich ein finanzielles Polster

«Wer darauf hofft, später einmal viel zu verdienen, und die Vorsorge aufschiebt, geht ein hohes Risiko ein.»



aufzubauen. Zusätzliche Einzahlungen – wenn möglich – sind ein willkommener Bonus.

Was mache ich mit 45, wenn ich mich entscheide, dass ich beginnen möchte, privat vorzusorgen? Kann ich zu Ihnen kommen?

Natürlich können wir Ihnen Berater empfehlen, die einen nachhaltigen und guten Job machen, aber die Lösung des Problems ist dennoch nicht ganz trivial. Wenn man später anfängt, dann muss man substanzielle Beträge zur Seite legen und kann weniger vom Zinseszins-effekt profitieren. Es wird oft unterschätzt, wie sehr der Zinseszins arbeitet, wenn man früh beginnt zu sparen und wenn vielleicht bereits die Eltern

kleinere Beträge für die Kinder zur Seite legen. Aber besser spät als nie!

Und was ist Ihre zweite Produktgruppe?

Das ist die intergenerationale Vermögensübertragung. Hier haben wir eine andere Zielgruppe: Das sind vermögende Kunden, die mehrere hunderttausend Franken auf die nächste Generation übertragen möchten. Unser Fokus liegt auf Deutschland, wo Lebensversicherungsprodukte sehr attraktiv sind, zum Beispiel gibt es steuerliche Freibeträge. Liechtenstein kennt dies nicht.

Liechtenstein kennt auch keine Säule 3a, Deutschland und die Schweiz schon. Damit können

«Es wäre schlichtweg nicht möglich, überall Niederlassungen aufzubauen und unverhältnismässige operative Kosten zu schaffen.»



Sparbeiträge von den Steuern abgezogen werden. Sie würden dies in Liechtenstein begrüssen. Warum? Sparanreize – auch vonseiten der Politik – sind entscheidend, denn ohne sie bleibt es den Versicherungsvermittlern überlassen, ihre Kunden zum Sparen zu motivieren. Bei Liechtenstein Life nutzen wir unsere digitalen Kommunikationsmittel, um zu vermitteln, warum die private Vorsorge wichtig ist. Wir bieten auch 3b-Lösungen an, mit diesen können Gutverdienende das letzte Stück der Vorsorgelücke schliessen, aber eigentlich ist eine 3a-Lösung wie in der Schweiz für die Mehrheit der Bevölkerung schon mehr als ausreichend, insbesondere mit der neuen Änderung, dass rückwirkende Zahlungen zugelassen sind. Das Schweizer Modell ist durchdacht und mit Gewissheit für weitere Länder in Europa eine Überlegung wert – unter anderem für Liechtenstein.

Was sind denn die Gründe dafür, dass dies in Liechtenstein nicht umgesetzt wird? Eigentlich spricht ja nichts dagegen, ausser, dass es etwas kostet. Das Land müsste doch Interesse daran haben, dass die Bevölkerung gut abgesichert ist im Alter, oder nicht?

Wir haben einen speziellen Blickwinkel, da wir unseren Sitz in Liechtenstein haben, aber uns mit europäischen Herausforderungen befassen. In Liechtenstein ist das Problem der Absicherung und Altersvorsorge verhältnismässig klein. Oft erbt die junge Generation, es ist selten, dass man wirklich bei null beginnt.

Eigentum wie Grundstücke oder Häuser sind hierzulande viel weiter verbreitet als in anderen Ländern. Auch das gilt als Altersabsicherung. Das ist ein wichtiger Punkt und deswegen ist eine qualifizierte und unabhängige Beratung so wichtig. Man kann die Altersvorsorge nicht isoliert betrachten, man muss die individuelle Situation des Kunden verstehen. Es ist ein wesentlicher Unterschied, ob man ein Eigenheim besitzt oder erbt oder ob man beim Renteneintritt weiterhin Miete zahlen muss. Die Lebensversicherung ist nur ein Baustein in einem breiteren Themenkomplex.

Wollen Sie denn nicht in jedem Fall Ihr Produkt verkaufen? Das ist doch Ihr Geschäftsmodell!

Liechtenstein Life hat in keinsten Weise Interesse daran, dass Kunden nicht in ihrem Sinne beraten werden. Für uns ist ein Kunde primär dann wertvoll, wenn er möglichst über die gesamte Laufzeit bei uns bleibt. Wird ein Vertrag vorzeitig aufgelöst, bedeutet das für uns nicht nur einen Vertrauensverlust, sondern auch einen ökonomischen Nachteil – insbesondere, da wir gerade zu Beginn hohe Aufwände haben, etwa für die Einhaltung umfangreicher Compliance-Vorgaben. Kundenberater hingegen verfolgen vorrangig das Ziel, möglichst viele Verträge abzuschliessen. Umso wichtiger ist deshalb deren fachliche Qualifikation – ein Punkt, dem seitens der EU und zuletzt auch der Schweiz höhere Anforderungen auferlegt wurden. Wir bei Liechtenstein Life prüfen deshalb

die Berater sorgfältig. Sollte sich zeigen, dass ein Kunde nicht angemessen betreut wird, übernehmen wir das Zepter. In diesen Bereich investieren wir gezielt und umfassend, auch digital. Dabei gilt: Die Qualitätssicherung in der Kundenberatung ist aus unserer Sicht eine gemeinsame Verantwortung von Aufsichtsbehörden und Anbietern.

Die Berater sind unabhängig von Ihnen. Wie kann denn die Überwachung funktionieren?

Das passiert unter anderem auf unserer digitalen Plattform. Hier kann der Kunde eine Einschätzung abgeben, wie er die Beratung wahrgenommen hat, und uns auch direkt kontaktieren, wenn etwas nicht dem entspricht, was der Berater versprochen hat. Wir sind also in der Lage, zu prüfen, ob der Berater einen adäquaten Job gemacht hat. Und wenn dies wiederholt nicht der Fall ist, dann beenden wir die Zusammenarbeit.

Dann darf er Ihre Produkte nicht mehr vermitteln.

Genau, dabei gibt es zwei Ebenen. Einerseits agieren die Aufsichtsbehörden: Sie identifizieren Vermittler, die bei anderen Instituten negativ aufgefallen sind, und entziehen ihnen im Ernstfall die Lizenz. Das kommt auch uns zugute – wenn etwa die FINMA eine entsprechende Meldung veröffentlicht, wird der betroffene Vermittler automatisch in unserem System gesperrt. Andererseits verfolgen wir als Institut einen proaktiven Ansatz: Wir überwachen laufend unsere Vertriebspartner und entscheiden bei Auffälligkeiten, die Zusammenarbeit zu beenden oder die zuständigen Aufsichtsbehörden zu informieren.

Der gute Ruf ist wichtig für Sie.

Als Finanzinstitut führt grundsätzlich kein Weg daran vorbei. Trotzdem sind wir nicht in erster Linie daran interessiert, uns als Marke zu etablieren. Unser Ziel ist es, mit intelligenten Produkten und aussergewöhnlicher Technologie zu überzeugen. Darüber definiert sich Liechtenstein Life.

Der Standort Liechtenstein ist wichtig für Sie, allerdings wachsen Sie vor allem in der Schweiz und in Deutschland stark. Warum Liechtenstein?

Der Standort Liechtenstein ist essenziell für uns. Wir können diese beiden Märkte nur aus Liechtenstein heraus erreichen. Es wäre schlichtweg nicht möglich, überall Niederlassungen aufzubauen und unverhältnismässige operative Kosten zu schaffen.

In Liechtenstein können Sie zudem aufgrund der gesetzlichen Möglichkeiten sowohl die Schweiz als auch die EU bedienen. Ist dies in keinem anderen Land möglich?

In Kombination mit der Schweiz wäre das tatsächlich an keinem anderen Standort möglich. Dabei muss bedacht werden, dass der europäische Markt längst nicht einheitlich ist. Jedes Land setzt die EU-Vorgaben auf eigene Weise in nationales Recht um. Dazu kommt noch das Steuerrecht, das ebenfalls in jedem Land anders gere-