Nähere Informationen zu Publireportagen erhalten Sie bei:
Bote der Urschweiz AG • Werbung • 6431 Schwyz • Telefon 041 819 08 08

Von der Idee zur unabhängigen Vorsorgeplattform

Die Liberty Gründungsgeschichte.

In einer dynamischen Welt gibt es nur wenige Unternehmen, die aus den Kinderschuhen herauswachsen. Die Liberty Vorsorge AG zählt zu diesen Unternehmen, denn sie feierte im September 2025 ihr 20-Jahr-Jubiläum. Um mehr über die Reise und den Erfolg des Vorsorgeunternehmens zu erfahren, wurde der Gründer und Geschäftsführer, Oliver Bienek, interviewt.

Dank des Durchhaltewillens, der Entschlossenheit und der Leidenschaft von Oliver Bienek und dem gesamten Liberty-Team feiert Liberty dieses Jahr ihr 20-Jahr-Firmenjubiläum.

Von der Idee zur Realität

Oliver Bienek, Gründer und Geschäftsführer der Liberty Vorsorge AG: «2005 in meinen Sommerferien in Frankreich in der Nähe von Bordeaux wurde die Idee zu Liberty geboren. Ich wollte mehr Transparenz im Freizügigkeitsmarkt schaffen. Denn wer ein Freizügigkeitskonto eröffnete und es in Wertschriften anlegen wollte, hatte nur Zugang zu Anlageprodukten des jeweiligen Anbieters, und die Kosten waren in den relativ hohen TER (Total Expense Ratio) versteckt. Falls der Kunde unzufrieden war, musste er das Konto schliessen und woanders ein Neues eröffnen. Diese Anbieterabhängigkeit wollte ich mit dem Plattformgedanken und einem unabhängigen Marktplatz ändern.»

Und so folgte im Herbst 2005 der Gang zum Notar in Arth-Goldau mit den Stiftungsräten Gilbert Weber (ehemaliges Vorstandsmitglied der Züricher BVG-Aufsichtsbehörde) und Martin Hubatka (Anwalt und PK-Experte). Alle Gründungsformalitäten der Liberty Freizügigkeitsstiftung wurden geregelt und mit dem Eintrag im Handelsregister am 14. September 2005 zur Realität.

«Wir durften nur das ausgeben, was wir einnahmen»

Die ersten Schritte mit Liberty waren hart. Oliver Bienek führte viele Gespräche mit Pensionskassen, Banken und Anlagestiftungen, um die Austrittsleistungen zu Liberty zu übertragen und um Produktpartner zu gewinnen. «Eine offene Plattform funktioniert nur, wenn sie wie ein Marktplatz wirkt», so Oliver Bienek über sein Geschäftsmodell. «Unser erstes Produkt war eine Kontolösung mit überdurchschnittlicher Verzinsung. Mit ein paar Werbemassnahmen in der «Basler Zeitung» und im «Tages-Anzeiger» gewannen wir sofort etliche, auch grössere Freizügigkeitskunden.»

Die Finanzierung für die Gründung des Vorsorgeunternehmens ist bis heute aussergewöhnlich. «Damals investierte ich mein Vermögen von rund 150'000 Franken als Startkapital und habe dadurch keine Finanzierung benötigt. Es bedeutete aber auch, wir durften nur das ausgeben, was wir einnahmen», sagt Oliver Bienek über die Herausforderung in der Anfangsphase.

In den ersten Jahren war Durchhalten ein grosses Thema. Mit der Zeit wurden viele neue Kunden über Mund-zu-Mund-Propaganda gewonnen, denn zufriedene Kunden ziehen neue Kunden an.

Oliver Bienek, Gründer und Geschäftsführer von Liberty Vorsorge.

Ein wichtiger Meilenstein in der Entwicklung zur Vorsorgeplattform

Ausschlaggebend für den Erfolg war eine kleine firmeneigene Pensionskasse in der Stadt Zürich. Die Vorsorgeeinrichtung musste aufgelöst werden, und die Stifterin und Vermögensverwalterin übertrug die Kunden und deren Freizügigkeitsleistungen (ca. 10 Millionen) in die Liberty Freizügigkeitsstiftung. Dieser Meilenstein war der Startschuss für den Erfolg und für das Vertriebsnetz.

Liberty entwickelte sich danach stetig und konstant weiter, auch dank Gilbert Weber und Martin Hubatka, den beiden Stiftungsräten mit ausgezeichnetem Ruf im Schweizer Vorsorgemarkt. «Einen elementaren Beitrag leistete auch meine Frau Barbara. Sie kam 2007 zu Liberty und war mit ihrer Erfahrung und ihrem Fachwissen entscheidend für den Erfolg von Liberty mitverantwortlich. Sie hat bei der Entwicklung massgebend mitgeholfen», hebt Oliver Bienek hervor.

Wie bei jeder Firmengründung waren auch bei Liberty die ersten Jahre hart und verlangten Oliver Bienek alles ab. 10/12-Stunden-Tage und Wochenendeinsätze waren keine Seltenheit – sowie wenig Lohn, keine Ferien und minimale Freizeit. Über die harte Zeit meint Oliver Bienek: «Es war bereichernd und spannend, denn ohne Fleiss, kein Preis. Mit Liberty hatte ich einen grossen Gestaltungspielraum und konnte meine Vision einer ‹offenen Vorsorgeplattform› voll ausleben.»

Zusammen mit Barbara formte Oliver Bienek die Liberty-Vision und schaffte es, die volle Wertschöpfung der 2. und 3. Säule anzubieten. Mit der Gründung der 1e- und der BVG Sammelstiftung ist die Liberty-Vorsorgeplattform im Jahr 2010 ins Kollektivgeschäft eingestiegen.

«Einen kritischen Punkt erreichten wir mit der Finanzkrise 2014»

Ein weiterer entscheidender Wendepunkt war die Finanzkrise 2014 und der damit verbundene Rückgang der Leitzinsen bis hin zu den Negativzinsen. «Wir mussten damals sehr rasch die Zinsen auf dem Freizügigkeitskonto senken, um überhaupt eine Marge halten zu können. Das brachte uns auf die Idee ‹Compare-Invest.ch› zu bauen, eine umfassende Vergleichsplattform für Wertschriften in der 2. und 3. Säule. So konnten wir mit der Zeit den Wertschriftenanteil von 10 auf 70 Prozent ausbauen», so Oliver Bienek. «Aber aus der Finanzkrise haben wir auch gelernt, die Kontogelder zu diversifizieren. Heute sind diese auf über 80 Banken verteilt angelegt. Eine derart diversifizierte Kontolösung für ‹Freizügigkeit› und ‹Säule 3a› gibt es sonst nirgendwo in der Schweiz.»

Innovationskraft und Leistungsbereitschaft prägen die Firmenkultur

«Es sind Werte, an denen wir jeden Tag und auch in der Zukunft arbeiten», sagt Oliver Bienek über die Firmenkultur. Mit einer starken Concierge-Mentalität rückt Liberty näher an ihre Kunden und Partner. Wir werden das Silodenken weiter abbauen und den persönlichen Austausch fördern. Aus der Idee, die erste unabhängige und offene Vorsorgeplattform der Schweiz aufzubauen, wurde mittlerweile Realität. Für Kunden von Liberty bedeutet dies, dass sie alle Dienstleistungen aus einer Hand beziehen können. Dabei richteten wir das Unternehmen von Anfang an auf Innovation, Qualität und die Bewahrung der eigenen Unabhängigkeit aus. Die Unternehmenskultur von Liberty ist bis heute von Innovationskraft, Leistungsbereitschaft, Verlässlichkeit und einer starken Kundenorientierung geprägt.

Vom Baby zum Teeny

«Wir sind als Firma sehr viel reifer geworden und haben uns betreffend Mitarbeiteranzahl vom Baby zum Teeny entwickelt. Heute haben wir einen guten Mix von älteren und jüngeren Mitarbeitenden, Männern und Frauen, Erfahrenen und Quereinsteigern», sagt Oliver Bienek stolz über die Entwicklung von Liberty. «Derzeit sind wir die grösste Vorsorgeplattform der Schweiz mit 58'000 Destinatären, 430 Vertriebspartnern, 440 Produkten sowie 100 Banken. Auf der Plattform verwalten wir 5.6 Milliarden Franken an Vorsorgegeldern. Das erfüllt mich mit Stolz.»

Die Zukunft

Liberty möchte in den kommenden Jahren das Thema «Vorsorge» neu definieren, einfacher, verständlicher und zusammenhängender machen. «Ich habe das Ziel, Liberty noch viel besser zu machen. Wir werden also noch ein paar Ideen lancieren, mehr kann ich dazu noch nicht sagen», sagt Oliver Bienek zum Ausblick auf die nächsten fünf Jahre.

Mehr zum Liberty-Jubiläum erfahren Sie hier.

Über die Liberty Vorsorge AG

Die Liberty Vorsorge AG betreut Vorsorgevermögen von 5,6 Milliarden Franken für 58'000 Versicherte und über 1000 Firmenkunden. Das Unternehmen betreibt die unabhängige Vorsorgeplattform und kooperiert mit renommierten Vermögensverwaltern, Banken, Versicherungsgesellschaften, Brokern, Beratern und Produktanbietern. Dank einer starken Innovationskraft konnten regelmässig neue Dienstleistungen und Produkte für den Schweizer Markt lanciert werden. Die Liberty Vorsorge AG hat ihren Hauptsitz in Seewen-Schwyz mit Büros in Zürich, Nyon und Lugano und beschäftigt insgesamt 128 Mitarbeitende (FTE).

Mehr Informationen finden Sie unter: www.liberty.ch

LIBERTY
Die unabhängige Vorsorgeplattform