

## Kooperation und Innovation im Vorsorgegeschäft

Die Liberty Vorsorge AG geht mit ihrem einzigartigen Geschäftsmodell und Innovationswillen mit gutem Beispiel voran. Wir sprechen mit Oliver Bienek, Mitgründer und CEO der Liberty Vorsorge AG, welche Rolle Kooperationsbereitschaft, Rückdeckungslösungen und Innovationsfreude dabei spielen.



### Seit Ihrer Gründung sind Sie Jahr für Jahr gewachsen. Worauf führen Sie Ihren Erfolg zurück?

Wir führen das in erster Linie auf unser unabhängiges und modular aufgebautes Geschäftsmodell zurück, das man durchaus als einzigartig in der Schweiz erachten darf. Selbstverständlich haben unsere Kooperationspartner, zu denen auch die PK Rück gehört, einen erheblichen Anteil am Erfolg. Unsere Innovationskraft mit Liberty Connect und dem Online Self-Onboarding, dem Vergleichsportal [compare-invest.ch](http://compare-invest.ch) oder dem Aufbau der Schweizer Unternehmerverbände hat gezeigt, dass sich Mut und Ausdauer lohnen.

Heute sind wir stolz darauf, dass bereits über 26'000 Privatpersonen, 750 Unternehmen und mehr als 400 Partner aus der ganzen Schweiz unserer Vorsorgeplattform angeschlossen sind. Dort bieten wir unseren Teilnehmern grösstmögliche Freiheiten bei der Erstellung von Vorsorgeplänen und stellen über 280 Anlagelösungen zur Verfügung.

### Was ist Ihre Kernkompetenz bzw. wo schaffen Sie echten Mehrwert?

Wir stehen für modulare Vorsorge- und Anlagelösungen in unseren Kernbereichen. Unsere Mitarbeiter eröffnen und verwalten Freizügigkeits- oder 3a-Konti, rechnen BVG oder 1e Offerten, verwalten Kollektivverträge und unterstützen Kunden und Business Partner bei Fachauskünften.

Mehrwert schaffen wir primär beim Kunden, der von unserem grossen Marktplatz profitieren und so stets die bestmögliche Wahl für sich treffen kann. Liberty hat z.B. in den letzten Jahren einen digitalen Onboarding-Prozess und das Online-Portal «Liberty Connect» lanciert. Mit diesen Tools kann jeder Kunde selber entscheiden, wann, wie und wo er sein Konto eröffnen bzw. seine Bestände und Transaktionen einsehen möchte.

Mit der Einführung von Finnova, einer Banken-Applikation, haben wir eine solide Basis geschaffen, weitere Digitalisierungs- und Automatisierungsvorhaben voranzutreiben.

Die Effizienz wird damit für unsere Kunden weiter gesteigert, was zudem die Kosten weiter senken wird.

**Welche Leistungen delegieren Sie an Partner?**

Banken, Anlagestiftungen, Berater oder Asset Manager übernehmen Aufgaben wie die Kundenberatung, die Vermögensverwaltung, den Handel oder die Titelerhaltung. Die PK Rück als zuverlässiger und effizienter Rückversicherer nimmt die Rückdeckung der Risiken in unseren beiden Sammelstiftungen wahr und unterstützt uns beim Case Management.

**Welche Rolle spielt dabei die Rückdeckung der Risiken Invalidität und Tod?**

Eine essentielle. Die langjährige und exzellente Zusammenarbeit mit der PK Rück hat es uns überhaupt ermöglicht, massgeschneiderte Produkte zu entwickeln, die uns wiederum wettbewerbsfähige Prämien gestatten und zu einem Wettbewerbsvorteil und Wachstum geführt haben. Wir freuen uns auf den weiteren Ausbau des gemeinsamen Vorsorgegeschäfts.

**Welche zukünftigen Herausforderungen sehen Sie für sich als unabhängige Vorsorgeplattform bzw. für die gesamte Branche der Schweizer Vorsorge?**

Aufgrund der massiven Veränderungen ist das Schweizer Vorsorgesystem in Zukunft schlicht nicht mehr finanzierbar. Das Rentenalter muss zwingend erhöht werden. Wir alle werden mehr und früher Vorsorgegelder ansparen müssen. Liberty beherrscht das modulare Vorsorgegeschäft auf der ganzen Klaviatur, was sie zu einem der Marktleader für Säule 3a-, Freizügigkeits- und 1e-Lösungen gemacht hat.

Aber natürlich müssen die Dienstleister auch den Schweizer Vorsorgemarkt effizienter gestalten. Es dominieren leider noch immer zu viele manuelle Eingriffe und viel zu viel Papier. Solche Änderungen gehen nur langsam voran. Unser Ziel mit SmartGate® ist es, eine moderne e-Plattform zu etablieren und zu einem digitalen Marktplatz auszubauen.

**Welche Ziele verfolgen Sie in den nächsten 5-10 Jahren?**

Mit unserem One-Stop-Shop-Gedanken wollen wir – dank unserem flächendeckenden Netzwerk – zum grössten digitalen Vorsorge-Marktplatz der Schweiz werden. Ausserdem fördern wir offene Schnittstellen (OpenAPI) für die 2. und 3. Säule und ermöglichen somit auch Fintechs den einfachen Zugang zum Vorsorgemarkt.

Auch künstliche Intelligenz (KI) wird auf diesem Weg eine wichtige Rolle einnehmen. Denn schon heute ist voraussehbar, dass KI unser Leben verändern und aus vielen Bereichen nicht mehr wegzudenken sein wird.