

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Schweizer Revue : die Zeitschrift für Auslandschweizer**

Band (Jahr): **34 (2007)**

Heft 4

PDF erstellt am: **29.06.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

<http://www.e-periodica.ch>

Mit Soliswiss Versicherungslücken schliessen

Seitdem die meisten in Europa residierenden Auslandschweizer nicht mehr in die Freiwillige AHV einzahlen können, ist Soliswiss noch wichtiger geworden. Über massgeschneiderte Versicherungs- und Vorsorgelösungen sprachen wir mit Michael Vögele, Geschäftsleitungsmitglied Soliswiss AG.

Die staatliche Vorsorge der Schweiz genoss bis anhin einen guten Ruf: Versicherte mit höherem Einkommen finanzierten die Renten von Personen mit tieferem Verdienst mit. Die Beitragszahlungen in die Freiwillige AHV wurden für einen Grossteil der Versicherten in den europäischen Ländern per 31. März 2007 eingestellt. In Europa wiederum lebt aber die Mehrheit der Auslandschweizer. Sie alle müssen jetzt zur Finanzierung einer ergänzenden Rente, welche Leistungen fürs Alter oder

im Invaliditäts- und Todesfall sicherstellt, auf private Lösungen zurückgreifen.

Herr Vögele, wie können Auslandschweizer in europäischen Ländern die gekürzten Rentenleistungen aus der Freiwilligen AHV angemessen ergänzen?

Eine Bemerkung vorab: Auslandschweizer und -schweizerinnen, die Wohnsitz in einem Staat ausserhalb der EU nehmen und vor ihrem Wegzug aus der Schweiz während mindestens fünf Jahren ununterbrochen in der obligatorischen AHV einbezahlt haben, können sich weiterhin in der Freiwilligen AHV gegen die Risiken Alter, Invalidität und Tod versichern lassen. Einzige Voraussetzung: Die Anmeldung muss innerhalb von 365 Tagen nach Abmeldung in der Schweiz in der obligatorischen Versicherung erfolgen.

Zu Ihrer Frage: Auslandschweizer suchen Versicherungslösungen und Möglichkeiten zum Sparen und Anlegen entweder im betreffenden Land oder aber in der Schweiz. Für die Schweiz spricht, dass viele Auslandschweizer die Rückkehr in ihre Heimat nicht ausschliessen. Geld in der Schweiz anzulegen verleiht ihnen Sicherheit. Die Wahl zwischen verschiedenen Produkten oder Lösungen ist nicht leicht. Eine gute Beratung kann daher wörtlich Gold wert sein.

Wie berät Soliswiss optimal?

Wir suchen das Gespräch mit unseren Mitgliedern und Kun-

den. Aufgrund der Analyse ihrer persönlichen Situation und ihrer Vermögensverhältnisse schlagen wir ihnen eine oder mehrere Lösungen vor. Wir beraten sie also massgeschneidert.

Nach welchen Merkmalen entscheiden Sie, welche Lösung für welche Person am besten ist?

Wir unterscheiden zwischen Gruppen, wobei wir das Risiko und die finanzielle Situation sehr stark beleuchten: Erstens Jugendliche und Ledige. Zweitens Ehepaare mit und ohne Kinder, denn bei Auslandsfamilien und -ehespaaren verdient meistens eine Person den Lebensunterhalt von mehreren Personen. Drittens Menschen um die 50 Jahre: Diese sind oft gut situiert, da ihre Kinder bereits eine Ausbildung absolvieren und sie sich intensiver Gedanken machen zur Altersvorsorge. Sowie viertens Pensionierte.

Welche Produkte bieten Sie Ihren Kunden an?

Bei der ersten Gruppe wird das Augenmerk auf die Themen Erwerbsausfall und bei Ledigen vermehrt auf die Altersvorsorge gerichtet. Den Gruppen zwei und drei empfehlen wir klassische Versicherungs- bzw. Spar- und Anlageprodukte. Sie kombinieren Sparen fürs Alter mit Todesfallschutz, steht doch in den meisten Fällen die Absicherung nahe Stehender bei Ableben des Hauptversorgers im Vordergrund. Wiederum ideal für die Gruppen drei und vier sind Anlagefondsprodukte, da die Grundabsicherung oft bereits aufgebaut ist und zusätzliche Ersparnisse mittel- bis langfristig rentabel angelegt sein wollen. Die Gruppe vier wiederum möchte sich eine garantierte Leistung für die Zeit nach der Pensionierung sichern, weshalb die Rentenversicherungen an Attraktivität nichts eingebüsst haben.

Was ist ganz klar die Stärke von Soliswiss?

Unsere Beratung und unsere Vorsorgelösungen lassen Mischformen zu. Denn die Kombination von Produkten entspricht den individuellen Wünschen unserer Kunden. Wir arbeiten bedürfnisgerecht und garantieren gute Leistungen, eine hohe Sicherheit sowie die Auswahl an verschiedenen Produkten. Der Kunde kann diversifizieren und erhält trotzdem alles aus einer Hand – eine nachhaltige und Gewinn bringende Art der Beratung.

Welche Nachteile hat die Zusammenarbeit mit Soliswiss?

Wir bieten zum Teil Produkte an, die nicht in allen Ländern verkauft werden können. Dies generiert allerdings sofort wieder einen Vorteil: Wir arbeiten zurzeit mit vollem Elan Länderlösungen nach Mass aus. Bald wird der Auslandschweizer in Italien andere Produkte nutzen können als derjenige in Frankreich. Erste solche Angebote liegen bereits in unserem Portefeuille.

Wie steht es mit den Erträgen und Laufzeiten der Policen?

Was die Versicherungen anbelangt, drückt die konservative Einschätzung derzeit auf die Rendite. Die Überschüsse, die wir mit jeder Versicherung vermitteln, gleichen diesen Druck bis zu einem gewissen Mass aus – ein weiterer Vorteil also. Ferner sind Lebensversicherungen von Natur aus langfristig, lassen sich also von keiner der Parteien von einem Tag auf den anderen auflösen. Positiv ausgedrückt: Unsere Kunden geniessen einen garantierten Schutz während der ganzen Vertragsdauer, der durch die Versicherungsgesellschaft bei Verschlechterung der Situation nicht gekürzt oder sogar abgesprochen werden darf.



Michael Vögele kam am 13. April 1963 in Zürich zur Welt. Auf die klassische Bankausbildung folgten mehrere Sprachaufenthalte im Ausland und Einsätze im Privatbankensektor. Nach einem Fachhochschulstudium in Betriebswirtschaft stieg er 1992 bei der Credit Suisse Group ins Lebensversicherungsgeschäft ein. 1997 erfolgte der Wechsel zur Genfer Versicherungen als Leiter Marketing Privatkundschaft und Kommunikation. Ab 2001 leitete er bei der Winterthur-Gruppe den Bereich Kundenberatung und Schulung für den Vertriebskanal Banken. Seit 2006 verantwortet er in der Soliswiss AG als Mitglied der Geschäftsleitung den Bereich Versicherungsvermittlung.