

# «Ich bin gegen die Vollkasko-Mentalität»

**Markus Brugger von der Firma PrismaLife steht dem allgemeinen Versicherungsboom kritisch gegenüber: Die Überalterung der Gesellschaft sieht er aber als ernstes Problem, für das er als Lebensversicherer individuelle Lösungen bietet.**

Mit Markus Brugger sprach Barbara Jehle

**Herr Brugger, braucht es in Ländern wie Liechtenstein, der Schweiz und Deutschland überhaupt Lebensversicherungen? Gerade in Liechtenstein haben wir ein ausgezeichnetes Sozialsystem und eine gute Altersvorsorge.**

**Markus Brugger:** Die Situation in diesen Ländern sieht so aus, dass der Anteil der älteren Bevölkerung fortwährend zunimmt. Die Alterspyramide entwickelt sich von der klassischen Pyramidenform zu einem Pilz. Das führt zwangsläufig dazu, dass umlagefinanzierte Sozialsysteme entweder die Leistungen reduzieren oder den Beitragssatz erhöhen müssen. Gerade die Erhöhung des Beitragssatzes ist für die Sicherheit der Arbeitsplätze schädlich. Steigende Lohnnebenkosten sind im internationalen Wettbewerb gefährlich und können zu Stellenabbau führen. In der Schweiz und in Liechtenstein haben wir im Gegensatz zu Deutschland oder Österreich die komfortable Situation, dass die erste Säule nur eine Mindestabsicherung vorsieht und die zweite kapitalgedeckte Säule obligatorisch ist. Nichtsdestotrotz: Zur Sicherstellung der Lebenssituation muss auch bei diesem System privat vorgesorgt werden. Dafür ist die Lebensversicherung ein Instrument. Und: Zum Angebot der Lebensversicherer gehören auch der Schutz für den Todes- und den Invaliditätsfall.

**Spüren Sie auf dem Versicherungsmarkt, wenn es Katastrophen gibt und die Menschen eindringlich an Gefahren erinnert werden?**

Ja, sehr deutlich. Das Florieren unserer regionalen Wirtschaft wird stark von globalen Katastrophen beeinflusst. Aktuelles Beispiel ist die Finanzkrise, die ursprünglich aus den USA kommt. Hier sehen wir, wie eine Krise des wichtigsten Finanzmarktes auf den Rest der Welt übergreift. Hiesige Banken wie die UBS und die Credit Suisse sind international vernetzt und investiert. Krisen, wie die Immobilienkrise, beeinflussen den europäischen Kapitalmarkt. Auch Versicherer sind heute abhängig von den Entwicklungen auf den Kapitalmärkten: Einerseits als Kapitalanleger und andererseits reagieren unsere Kunden in ihrem Anlageverhalten zurückhaltender nach Katastrophen. Der Wunsch, Garantien zu bekommen, wird grösser.

**Was fasziniert Sie an Ihrer Arbeit als Versicherer?**

Was mich an der Funktion reizt?

**Interessante Formulierung. Sie sprechen von der Funktion, nicht von spröder Materie.**

## Zur Person

Der 41-jährige Markus Brugger ist in Konstanz geboren und aufgewachsen, hat Volkswirtschaftslehre studiert und sich zum Versicherungsmathematiker weitergebildet. Brugger hat vor fast acht Jahren mit ehemaligen Arbeitskollegen die Firma PrismaLife, Ruggell gegründet und führt über 50 Angestellte. Er lebt seit vier Jahren in Liechtenstein. Als begeisterter Velofahrer und Skifahrer geniesst er die Nähe zu den Bergen und fühlt sich auch von der Mentalität her, die er seiner eigenen ähnlich bezeichnet, sehr wohl in Liechtenstein

Das meinte ich nicht karrierebezogen. Ich war bereits mit 29 Jahren im Senior Management eines der grössten Rückversicherer. Aber es war nie die Position, die mich gereizt hat, sondern die Aufgabe. Damals hatte ich das Gefühl, dass ich zwar gutes Geld verdiene, aber nicht mehr genügend dazu-lerne.

**Trieb Sie Ihr Unternehmergeist aus dieser doch komfortablen Situation?**

Ja, da ich schon immer unternehmerisch handeln wollte, habe ich mich dann entschieden, einen Lebensversicherer zu gründen. Der Reiz an diesem Job ist, ein Unternehmen aufzubauen und durch die verschiedenen Entwicklungsphasen hindurch zu führen. Die Gründung eines neuen Versicherers war für mich kein grosses Risiko: Ich hatte in meinen letzten Funktionen umfangreiche Erfahrungen in der Gründung von Lebensversicherern gesammelt und war Ende zwanzig, hatte keine Kinder und keine finanziellen Verpflichtungen. Ich hatte einfach Lust, etwas aufzubauen und das natürlich in «meiner» Branche. Die Lebensversicherung spielt eine wichtige wirtschaftliche und gesellschaftspolitische Rolle. Wir bieten Produkte zur finanziellen Absicherung des Alters, der Familie oder der Berufsunfähigkeit an. Meine Kollegen und ich sind nach wie vor überzeugt, dass wir in dieser wichtigen Branche einiges bewegen können. Das zu erreichen ist spannend.

## «Besser klare Steuerregeln als ein Graubereich»

**Sind Sie wegen der offensichtlichen Standortvorteile nach Liechtenstein gekommen?**

Für die Standortentscheidung gab es viele Gründe. Das Gründungsteam stammt aus der Region – ich zum Beispiel aus Konstanz. Hier in Liechtenstein ist die Nähe zum Aufsichtsamt ein grosser Vorteil und erleichtert Neugründungen. Liechtenstein bietet aber auch im Tagesgeschäft einzigartige Vorteile. So kann beispielsweise mit einer Lizenz in die Schweiz und die gesamte EU verkauft werden. Alles zusammen ergibt eine runde Sache.

**Experten warnen davor, dass das Steuermodell, von dem Versicherer in Liechtenstein profitieren, als Missbrauch ge-deutet werden kann. Wie beurteilen Sie das?**

Letzte Woche haben wir in einer Vorstandssitzung des Versicherungsverbandes darüber diskutiert. Wir sind der Meinung, dass klar definierte Steuerregeln besser sind als ein grosser Graubereich. In diesem Sinne sind wir über eine klare Regelung erleichtert, da damit die Verunsicherung der Kunden endlich aufhört. PrismaLife ist von dieser Diskussion glücklicherweise gar nicht betroffen. Wir verkaufen keine Versicherungsmäntel, sondern Versicherungspolice, bei denen der Vorsorgebedarf im Vordergrund steht.

**Wird man vorsichtig oder gar ängstlich, wenn man sich täglich mit Schicksalsschlägen und Risiken beschäftigt?**

Ich habe mich dadurch nicht verändert. Natürlich hat mein Beruf mit Todesfällen zu tun. Für mich stehen aber die positiven Aspekte im Vordergrund: Im Todesfall hinterlässt man Hinterbliebene. Ohne Lebensversicherung gäbe es häufig keine finanzielle Vorsorge für die Familie. Wir leisten damit einen Beitrag zur Planbarkeit des Lebens. Und – wie gerade schon erwähnt – Lebensversicherer versichern nicht nur das Todesfallrisiko. Für den Betroffenen selbst ist es manchmal fast schlimmer, schwer invalid zu werden als zu sterben. Im Invaliditätsfall



«Die Menschen suchen wahrscheinlich diesen Adrenalin-Kick, weil ihnen das steinzeitliche Jagdfieber, die Gefahren und damit die Abenteuer fehlen»: Markus Brugger. Bilder Elma Velagic

können sich die Betroffenen nicht mehr selbst versorgen und häufig fehlt das Geld zum Leben. Lebensversicherer bieten Produkte zur finanziellen Absicherung dieses Risikos. Grundsätzlich haben Sie natürlich Recht: Für Mitarbeiter, die in der Leistungsregulierung arbeiten, ist es durchaus

belastend. Ich kann mich noch an den ersten Todesfall der PrismaLife erinnern. Er hat uns alle sehr betroffen gemacht. Das war ein Kind, das bei uns als fast Neugeborenes versichert wurde und eine schwere erbliche Krankheit mitbrachte, über die wir nicht informiert worden sind. Es ist nach we-

nigen Monaten verstorben. Gerade wenn man eigene Kinder hat, berührt dies einen sehr.

**Können Sie Risiken für Ihre eigenen Kinder ausblenden?**

Ich glaube schon. Ich finde es wichtig, dass Kinder ihre Erfahrungen machen und man ihnen diese nicht vorwegnimmt. Kinder werden sowieso irgendwann einmal auf die heisse Herdplatte fassen, auch wenn man 100-mal davor gewarnt hat. Ich sehe meine Rolle als Vater nicht darin, Kinder von allem fernzuhalten. Es ist die Aufgabe der Eltern, Regeln zu setzen und den Kindern die Welt zu zeigen. Trotzdem: Wenn mein Grosser auf Bäume klettert, dann stehe ich natürlich unten, um ihn aufzufangen (lacht).

**Es gibt Soziologen, die den Boom im Bereich der Risikosportarten mit den zunehmenden Sicherheiten und Versicherungen in Zusammenhang bringen. Wie stehen Sie zum neuen Versicherungsboom?**

Wir leben heute tatsächlich in einer immer sichereren Welt. Ich bin aber grundsätzlich gegen die Vollkasko-Mentalität. Man muss nicht jedes kleinste Risiko versichern. Aus Sicht eines Versicherers ist dies sowieso nicht ideal. Wenn der Versicherte kein Interesse mehr hat, den Schaden zu vermeiden oder zu reduzieren, wird er sich anders verhalten. Hinsichtlich der Risikosportarten stimme ich Ihrer Aussage durchaus zu: Die Menschen suchen wahrscheinlich diesen Adrenalin-Kick, weil ihnen das steinzeitliche Jagdfieber, die Gefahren und damit die Abenteuer fehlen.

## «Im kreativen Chaos kommen die besten Ideen»

**PrismaLife ist zu einer stetig wachsenden Vorzeigefirma geworden. Wie geht es Ihnen dabei? Wie viele Stunden pro Tag arbeiten Sie?**

Ich arbeite von Montag bis Freitag sehr viel. Am Wochenende geniesse ich in der Regel die Freizeit. Allerdings sind mein Kopf und meine Gedanken auch dann häufig bei der Arbeit und im kreativen Chaos mit Kindern kommen mir die besten Ideen. Solche Wochenendarbeit sehe ich dann auch nicht als Belastung, sondern als Erholung.

**Was sind Ihre Ziele? Möchten Sie mit der Firma weiter wachsen oder das Niveau beibehalten und in Zukunft mehr Zeit mit der Familie verbringen?**

In der heutigen wirtschaftlichen Situation können wir uns nicht ausruhen. Wir bewegen uns in einem harten Markt und kämpfen um jeden Kunden. Uns auf dem Erreichten jahrelang auszuruhen, können wir uns nicht leisten. Die Wettbewerber würden uns schnell verdrängen. Ständige Weiterentwicklung erhält die Wettbewerbsfähigkeit – für den einzelnen Mitarbeiter und für die Firma. Das bedeutet aber nicht, dass ich nur arbeite. Es gibt die Zeit der Arbeit und die der Freizeit.

**Was beschäftigt und interessiert Sie neben der Arbeit?**

Natürlich meine Familie. Daneben treibe ich Sport und verfolge sehr aufmerksam, wie sich Liechtenstein in seiner Beziehung zu den USA und zur EU verhält, wie das Land sich positioniert, welche Nische es findet und wie es sich verteidigt. Was das Fürstenhaus und die Regierung sagen, wie sie bereit sind, das Land kontrolliert zu öffnen, finde ich sehr geschickt. Wir sollten dabei unsere Tradition und Individualität nicht aufgeben. Vermutlich zeigt sich dabei unsere Mentalität: Mit Zurückhaltung und Geschick erzielt man häufig doch mehr.