

# MACHER

## „Bloss nicht wie eine Bank“

▷ *Viac hat einfache 3a-Vorsorgelösungen für das Smartphone entwickelt. Schon über 2500 Kunden nutzen die App des Startups.*

**Fintech** Einfach sein. Zeit sparen. Niedrige Gebühren. Diese Gedanken kamen Daniel Peter, Jonas Gusset und Christian Mathis immer wieder, wenn sie an ihre eigene Altersvorsorge dachten. Doch stattdessen kamen den drei Nachwuchsbankern nur komplizierte, langsame und unnötig teure Produkte in den Sinn. Der behäbige Säule-3a-Markt musste revolutioniert werden, so ihre Idee. Kennengelernt hatten sich die drei über ihren früheren Arbeitgeber, die Bank Reichmuth. Ein erstes, einfaches Büro auf dem Land, in einer alten Schreinerei, war rasch bezogen, die Entwicklung einer Säule-3a-App konnte losgehen. Ihre grösste Sorge: «Wir wollten bloss nicht wie eine Bank wirken», berichtet Daniel Peter. Das Startup-Flair ist ihnen bis heute nicht abhandengekommen, auch wenn das erste eigene Büro mittlerweile gegen komfortablere Räume im Gebäude der WIR Bank in Basel getauscht werden musste. Das war das notwendige Eingeständnis an die Bankenwelt, denn wer ein Säule-3a-Produkt anbietet, braucht eine Vorsorgestiftung als Partner. Die WIR Bank und ihre Stiftung Terzo waren begeistert von den drei Jungunternehmern. Nach nur drei Monaten am Markt zählt Viac schon über 2500 Kunden. «Das schnelle Wachstum hat selbst uns überrascht», so Daniel Peter. Mittlerweile zeigen auch grosse Geldhäuser Interesse an der App. Gespräche laufen, doch ihr Ausgang ist ungewiss. «Wir wissen noch nicht, wo die Reise hingeht», sagt er. **CARLA PALM**



Das Viac-Team: Christian Mathis, Jonas Gusset und Daniel Peter (von links).

### DIE FIRMA

Das Startup Viac hat eine App für Säule-3a-Produkte entwickelt. Das komplett digitale Angebot gibt es nur per Smartphone. Altersvorsorge mit einem Fingertipp sozusagen. Partner von Viac ist die WIR Bank beziehungsweise deren Vorsorgestiftung Terzo. Viac setzt auf – im Konkurrenzvergleich – niedrige Gebühren zwischen 0,17 und 0,72 Prozent. Je nachdem, für welche der sechs Anlagestrategien sich die Kunden entscheiden.

#### > Sei einzigartig

Den Markt mit einer komplett digitalen Säule-3a-Lösung umkrempeln. Viac zeigt den grossen Anbietern, wie es geht.

#### > Folge deinem Traum

Die Eigenmotivation der drei Gründer war hoch. Bisher konnten sie nur langweilige 3a-Produkte, die sich kaum voneinander unterscheiden. Die drei Banker waren daher ihre perfekte eigene Zielgruppe.

#### > Setze auf Qualität

Kein Alleingang. Für das Anbieten von Säule-3a-Produkten brauchte Viac eine Vorsorgestiftung als Partner. Terzo war schnell überzeugt.



### DAS SÜSSESTE BHALTIS

Die Namenaktien von Lindt & Sprüngli sind schwer, sehr schwer. Kaum ein anderer Titel weltweit wird zu einem ähnlich hohen Kurs gehandelt. Rund 70 000 Franken muss für eine Aktie bezahlt werden. Wesentlich teurer sind nur noch die A-Aktien von Warren Buffetts Berkshire Hathaway – dort werden beim Erwerb rund 300 000 Franken fällig. Im Fall von Lindt & Sprüngli sind nur die Besitzer der Namenaktien zur Generalversammlung geladen und somit berechtigt, den berühmten blauen Koffer voller Schokolade abzuholen oder sich nach Hause schicken zu lassen. Besitzer der Partizipationscheine zahlen immer noch beinahe 6000 Franken je Valor und profitieren von einer etwas höheren Dividendenrendite als Namenaktionäre. Aber eben – den Koffer voller Schokolade erhalten sie nicht.

