

Brauchli AG Luzern vertraut dem Valiant Brokerservice

Chantal Brauchli, Inhaberin und Geschäftsleiterin der Zimmerei und Schreinerei Brauchli AG Luzern, erzählt im Gespräch, warum sie sich für Valiant entschieden hat. Und wie es dazu kam, dass auch alle Mitarbeitenden des Handwerksbetriebes Annelies Fischer vom Brokerservice kennenlernten.

Interview: Milena Daphinoff, Bild: Martin Dominik Zemp

Die unabhängige Beratung für die berufliche Vorsorge und die Personenversicherungen hat einen hohen Stellenwert im Unternehmenskundengeschäft von Valiant. Mit dem Angebot des Brokerservice profitieren KMU von der Erfahrung und den Marktkenntnissen der Spezialisten. Diese unterstützen die Unternehmen bei der Analyse und Optimierung der bestehenden Vorsorge- und Versicherungslösungen. Um für jedes Unternehmen ideale Lösungen anzubieten, arbeitet Valiant mit einer grossen Anzahl an Vorsorgeeinrichtungen und Versicherungsgesellschaften zusammen. Aktuelle Lösungen werden analysiert und bei Bedarf mit den Angeboten anderer Anbieter verglichen.

In der Zentralschweiz ist Annelies Fischer zuständig für Vorsorgeleistungen. Sie berät unter anderem die Brauchli AG Luzern, deren Inhaberin Chantal Brauchli die Traditionsfirma vor drei Jahren vom Vater übernommen hat.



Chantal Brauchli, Inhaberin der Zimmerei und Schreinerei Brauchli AG Luzern (links), und Annelies Fischer, Senior Vorsorgeberaterin Firmenkunden, Valiant Bank AG, Luzern.

Chantal Brauchli, wie sind Sie auf Valiant aufmerksam geworden?

Kurz nach der Firmenübernahme erschien ein Porträt von mir in der Luzerner Zeitung. Eine junge Frau an der Spitze eines Unternehmens in der männerdominierten Holzbau- und Schreinereiwelt: Das rief viele Reaktionen hervor. Unter anderem wurde ich von Annelies Fischer von Valiant kontaktiert. Wir waren uns sofort sympathisch und fanden als Frauen in Wirtschaftskreisen viele Gemeinsamkeiten.

Was gab den Ausschlag für den Brokerservice von Valiant?

Der persönliche Kontakt, die kompetente Beratung und enge Begleitung bei der Auswahl einer neuen Vorsorgelösung waren entscheidend. Das Treffen mit Valiant machte sofort klar: Hier bekommst du Beratung auf Augenhöhe.

Hat der Brokerservice auch Ihr Fachwissen erweitert?

Auf jeden Fall. Erst durch den Austausch wurde mir bewusst, welche Möglichkeiten sich im Versicherungs- und Vorsorgebereich für mich als Unternehmerin bieten. Und dass ich für mei-

ne Mitarbeitenden noch einiges verbessern kann. Ich habe im Prozess viel gelernt.

Wie muss man sich die Dienstleistung konkret vorstellen?

In einem ersten Schritt wurde der IST-Zustand analysiert und den eigenen Kriterien und Ansprüchen an eine BVG-Lösung gegenübergestellt. Danach wurden verschiedene Offerten eingeholt und ich konnte mich für eine Vorsorgelösung entscheiden. Frau Fischer hat mich beraten und durch den Prozess gelotst.

Was haben Sie am meisten geschätzt?

Bei Valiant war alles transparent und die Beratung immer neutral: Als Unternehmerin habe ich den Rahmen gesteckt. So kann ich heute zu 100 Prozent hinter dem Entscheid stehen und nachvollziehen, wie es dazu gekommen ist. Das gibt ein enorm gutes Gefühl. Etwas, das auch von meinen Mitarbeitenden so bestätigt wurde.

Inwiefern waren Ihre Mitarbeitenden involviert?

Valiant hat mit uns eine Mitarbeiterorientie-

rung durchgeführt, bei der Frau Fischer transparent und kompetent Auskunft gab. Alle konnten Fragen zur Vorsorge stellen. Am Schluss wurde gemeinsam über den Wechsel der Pensionskasse entschieden. Es war ein Nachmittag, der noch lange in Erinnerung bleiben wird. Kompetent, persönlich und hilfreich.

Mehr Informationen zum Unternehmenskundengeschäft



Bernhard Fischer
Regionenleiter
Unternehmenskunden
041 248 66 81
bernhard.fischer@valiant.ch



Annelies Fischer
Senior-Vorsorgeberaterin
Firmenkunden
041 248 65 12
annelies.fischer@valiant.ch

ROI

RETURN ON INVESTMENT

Unternehmen, Köpfe,
Zahlen, Fakten

Das Wirtschaftsmagazin der Zentralschweiz



Verlagsbeilage vom Freitag, 17. November 2023