



Die neue Komplexität der Betriebsrente: Warum Beratung wichtiger wird

Michael Fiedler

Die betriebliche Altersversorgung entwickelt sich weiter – und mit ihr der Beratungsbedarf. Beitragsorientierte Zusagen, verschiedene Durchführungswege und flexible Auszahlungsmodelle schaffen mehr Wahlmöglichkeiten für Beschäftigte. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Arbeitgeber und Vermittler, diese Möglichkeiten verständlich zu erklären.

Die Betriebsrente wird individueller

Lange Zeit galt die betriebliche Altersversorgung als vergleichsweise standardisiertes Instrument der Altersvorsorge. Arbeitgeber sagten Leistungen zu, Beschäftigte bauten über viele Jahre Ansprüche auf und erhielten später eine lebenslange Betriebsrente. Heute zeigt sich ein deutlich differenzierteres Bild. Die aktuelle DAX-Geschäftsberichtsanalyse von Aon macht deutlich, dass sich die Versorgungssysteme der größten deutschen Unternehmen zunehmend flexibilisieren. Bereits 84 Prozent der offenen Pensionspläne beruhen auf beitragsorientierten Zusagen. Gleichzeitig bieten 68 Prozent der DAX-Konzerne ihren Beschäftigten Wahlmöglichkeiten bei der Auszahlung ihrer Leistungen – etwa zwischen einer lebenslangen Rente, einer Kapitalzahlung oder Ratenmodellen.

**Mehr Möglichkeiten bedeuten mehr
Erklärungsbedarf**

Die größere Flexibilität schafft Vorteile für Beschäftigte. Je nach Lebensplanung kann eine Kapitalzahlung sinnvoll sein, etwa zur Finanzierung einer Immobilie oder zur Entschuldung im Ruhestand. Andere bevorzugen eine lebenslange Zusatzrente, um regelmäßige Einkünfte neben der gesetzlichen Rente zu erhalten. Mit den zusätzlichen Optionen wächst jedoch auch der Informationsbedarf. Nicht jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter kennt die Unterschiede zwischen den einzelnen Zusagearten, den verschiedenen Durchführungswegen oder den steuerlichen Auswirkungen der jeweiligen Auszahlungsform. Eine moderne betriebliche Altersversorgung entfaltet ihren Nutzen deshalb erst dann vollständig, wenn Beschäftigte verstehen, welche Möglichkeiten ihnen tatsächlich offenstehen. Gerade weil die betriebliche Altersversorgung heute vielfältiger geworden ist, reicht ihre bloße Existenz als Benefit nicht mehr aus. Sie muss von den Beschäftigten auch verstanden werden.

Kommunikation wird zum Erfolgsfaktor

Für Unternehmen verändert sich dadurch die Rolle der betrieblichen Altersversorgung. Sie ist nicht mehr ausschließlich ein Instrument der langfristigen Versorgung, sondern zugleich Bestandteil der Arbeitgeberkommunikation. Ein Benefit, dessen Funktionsweise kaum jemand kennt, kann seine Wirkung bei Mitarbeiterbindung und Recruiting nur eingeschränkt entfalten. Das gilt insbesondere vor dem Hintergrund des anhaltenden Fachkräftemangels. Arbeitgeber investieren erhebliche Mittel in ihre Versorgungssysteme. Der Nutzen dieser Investition hängt jedoch auch davon ab, ob Beschäftigte den Arbeitgeberbeitrag, ihre eigenen Gestaltungsmöglichkeiten und den langfristigen Wert der Betriebsrente nachvollziehen können. Wie [andere Personalentwicklungsmaßnahmen](#) benötigt auch die betriebliche Altersversorgung eine verständliche Kommunikation und kontinuierliche Begleitung.

Vermittler werden stärker zu Übersetzern

Für Makler und bAV-Berater erweitert sich damit das Aufgabenfeld. Neben der Auswahl geeigneter Versorgungslösungen gewinnen Kommunikation und Begleitung an Bedeutung. Beschäftigte erwarten heute nachvollziehbare Informationen darüber,

- welche Leistungen der Arbeitgeber finanziert,
- welche Eigenbeiträge möglich sind,
- wie sich ein Arbeitgeberwechsel auswirkt,
- welche Auszahlungsformen zur Verfügung stehen und
- welche Auswirkungen einzelne Entscheidungen langfristig haben.

Beratung beginnt damit nicht erst beim Vertragsabschluss, sondern begleitet den gesamten Lebenszyklus einer betrieblichen Altersversorgung. Die zunehmende Bedeutung verständlicher Beratung zeigt sich nicht nur bei der betrieblichen Altersversorgung. Auch [neue staatlich geförderte Vorsorgemodelle](#) werden ihren Erfolg maßgeblich davon abhängig machen, wie verständlich sie vermittelt werden.

Zwischen Flexibilität und Vertrauen

Die Aon-Analyse zeigt noch eine weitere Entwicklung. Die DAX-Konzerne beschränken sich nicht darauf, ihre Versorgungssysteme flexibler zu gestalten. Gleichzeitig erhöhen sie den finanziellen Deckungsgrad ihrer Pensionspläne kontinuierlich. Wahlmöglichkeiten und finanzielle Stabilität entwickeln sich damit parallel. Für Beschäftigte entsteht daraus ein doppelter Mehrwert: mehr

individuelle Gestaltungsmöglichkeiten und zugleich größere Sicherheit, dass zugesagte Leistungen langfristig erfüllt werden können. Die [gestiegene finanzielle Stabilität der Versorgungssysteme](#) bildet die Grundlage dafür, dass diese zusätzlichen Wahlmöglichkeiten langfristig abgesichert werden können.

Beratung wird zum Wettbewerbsvorteil

Die betriebliche Altersversorgung entwickelt sich damit zunehmend von einem klassischen Versorgungsinstrument zu einem beratungsintensiven Bestandteil moderner Personalpolitik. Je individueller Versorgungssysteme ausgestaltet werden, desto wichtiger wird ihre verständliche Vermittlung. Für Makler eröffnet sich dadurch die Chance, Unternehmen nicht nur bei der Einführung von Versorgungssystemen zu begleiten, sondern auch deren Kommunikation und Akzeptanz innerhalb der Belegschaft aktiv zu unterstützen. Die Herausforderung besteht künftig weniger darin, zusätzliche Möglichkeiten zu schaffen – sondern sie so zu erklären, dass Beschäftigte fundierte Entscheidungen für ihre eigene Altersvorsorge treffen können.

Warum moderne bAV mehr Beratung braucht

Entwicklung Bedeutung Beitragsorientierte Zusagen dominieren Mehr Gestaltungsmöglichkeiten für Unternehmen und Beschäftigte Wahl zwischen Rente, Kapital oder Raten Individuelle Entscheidungen gewinnen an Bedeutung Unterschiedliche Durchführungswege Höherer Erklärungsbedarf Arbeitgeberbeiträge werden wichtiger Der Nutzen muss verständlich kommuniziert werden Fachkräftemangel erhöht den Stellenwert von Benefits Kommunikation wird Teil der Arbeitgebermarke Vermittler begleiten zunehmend den gesamten Vorsorgeprozess Beratung endet nicht mit dem Vertragsabschluss

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4951237/Die-neue-Komplexitaet-der-Betriebsrente-Warum-Beratung-wichtiger-wird/>