

Pensionsplanung

Beratung der Versicherten

Die Herausforderungen im Schweizer Altersvorsorgesystem führen zu einer steigenden Eigenverantwortung und Individualisierung. **Die Versicherten benötigen eine umfassende finanzplanerische Unterstützung**, um fundierte Entscheidungen treffen zu können. **Pensionskassen** stehen vor der Frage, wie sie ihre zukünftige **Beratungsrolle definieren** sollen.

Autor: **Roland Hofmann und Andreas Ulrich**

Die Vorsorgewelt ist komplex und für Laien oft undurchschaubar. Wahlmöglichkeiten wie 1e-Pläne oder wählbare Sparbeiträge erfordern von den Versicherten zunehmend individuelle Entscheidungen, was den Beratungsbedarf steigert.

Viele Menschen informieren sich zwar online, stossen jedoch auf Schwierigkeiten, allgemeine Informationen in individuelle Entscheidungen überzuführen. Digitale Tools und Rechner bieten einen ersten Überblick, doch die Qualität und Aktualität dieser Hilfsmittel ist oft unzureichend. Die Komplexität der Vorsorgefragen erfordert eine gründliche Analyse der individuellen Lebenssituation, was die Notwendigkeit einer persönlichen Beratung unterstreicht.

Kapital oder Rente?

Der Trend zu Kapitalbezügen bei der Pensionierung nimmt zu. **2022 bezogen 56% der Neurentner ihr Guthaben aus der 2. Säule zumindest teilweise als Kapital.** Dieser Trend wird durch die steuerliche Behandlung und verhaltensökonomische Faktoren beeinflusst. Kapitalbezüge bieten zwar Flexibilität, **führen jedoch zu höherer Komplexität und einem umfassenden Beratungsbedarf.** Eine Vielzahl finanzplanerischer Fragen muss beantwortet werden. Dazu gehören Einschätzung

der Lebenserwartung, Ausgabenbudget, Liquidität, Kapitalanlage, Steuern, Vorsorgeauftrag, Ehegüter- und Erbrecht sowie Immobilienfinanzierung.

Diese Entscheidungen sind oft nicht rein rational, sondern werden durch subjektive Überlegungen beeinflusst. **Aus finanzökonomischer Perspektive ist der Rentenbezug oft vorteilhaft, doch viele Versicherte entscheiden sich dennoch für Kapitalbezüge, oft auf Basis unvollständiger Informationen.**

Wie weit sollen Pensionskassen beraten?

Eine strukturierte Pensionsplanung ist entscheidend, da das Pensionskassenguthaben oft den grössten Vermögenswert privater Haushalte darstellt. Eine ganzheitliche Finanzplanung ist notwendig, um alle relevanten Fragestellungen zu adressieren.

Pensionskassen haben eine gesetzliche Informationspflicht, doch der Beratungsbedarf der Versicherten geht weit darüber hinaus. Viele sind sich der Herausforderungen im Altersvorsorgesystem grundsätzlich bewusst, doch die Komplexität der Materie erfordert eine professionelle Unterstützung.

Die Notwendigkeit einer umfassenden Finanzplanung wird durch die zunehmende Eigenverantwortung und Individualisierung in der Altersvorsorge noch verstärkt. Versicherte müssen in der Lage sein, ihre individuellen Bedürfnisse und Voraussetzungen zu berücksichtigen und diese in einen persönlichen Lebensentwurf einzubetten. Eine isolierte Betrachtung der Altersvorsorge reicht sicher nicht aus.

Kommunikation

Der Akzentteil der Septemбераusgabe 2025 widmet sich ausführlich dem Thema Kommunikation.



Aus finanzökonomischer Perspektive ist der Rentenbezug oft vorteilhaft, doch viele Versicherte entscheiden sich dennoch für Kapitalbezüge, oft auf Basis unvollständiger Informationen.

Beratungsangebote

Pensionskassen sind gefordert, den Umfang ihres Beratungsangebots zu definieren. Grosse Einrichtungen wie die BVK haben ihre Beratungsdienste erheblich erweitert und bieten digitale Self-Services sowie umfassende Informationen an. Sie unterscheiden zwischen kostenlosen Beratungen zu BVG-Fragen und kostenpflichtigen, erweiterten Vorsorgeberatungen. Die Skalierbarkeit eines persönlichen Beratungsangebots stellt jedoch eine neue Herausforderung dar, insbesondere bei der Rekrutierung einer ausreichenden Anzahl kompetenter Finanzplaner.

Um die Herausforderung der kostengünstigen Skalierbarkeit zu meistern, setzen einige Pensionskassen auf digitale Pensionierungskurse. Diese Kurse führen die Versicherten modulweise strukturiert und rechtssicher durch den Prozess. Dieser Ansatz ist nicht nur effizient für die Pensionskasse, sondern ermöglicht es den Versicherten auch, aktiv an der Gestaltung ihres Plans mitzuwirken. Im Anschluss kann bei Bedarf eine gezielte Beratung in Anspruch genommen werden, um die Umsetzung des Plans zu unterstützen.

Die Beratungsressourcen können auf verschiedene Weise bereitgestellt werden, sei es durch Merkblätter, Rechner, Websites, Workshops oder persönliche Beratung. Die Frage, ob die Beratung selbst angeboten oder auf externe Partner ausgelagert werden soll, stellt sich ebenfalls (make or buy). Einige Pensionskassen – besonders kleinere – fürchten eine Beratungshaftung und machen daher oft keine klaren Empfehlungen. Die Haftung

kann jedoch sowohl aus fehlerhafter als auch aus unterlassener Beratung entstehen.

Eine gute Beratung erfordert Unabhängigkeit und Kompetenz. Pensionskassen sind nicht wirklich interessenneutral, was zu potenziellen Zielkonflikten führen kann. Die Kompetenz in Vorsorgethemen ist bei den meisten Pensionskassen gegeben, doch die Frage bleibt, ob sie auch eine umfassende Finanzberatung anbieten können oder wollen.

Digitale Versichertenportale sind jederzeit zugänglich und stellen aktuelle Daten bereit. Diese Portale bieten nachvollziehbare, interaktive und personalisierte Simulationstools. Es bleibt aber offen, ob damit alle Beratungsbedürfnisse abgedeckt sind. Digitale Beratungsformen sind skalierbar, doch persönliche Beratungen sind betriebswirtschaftlich herausfordernd. Hybride Formen könnten einen hohen Nutzen bieten. |

TAKE AWAYS

- Der Beratungsbedarf der Versicherten geht weit über die gesetzlichen Informationspflichten der Pensionskassen hinaus.
- Pensionskassen müssen ihre Rolle in der holistischen Beratung überdenken.
- Eine gründliche betriebswirtschaftliche und technologische Analyse ist notwendig, um das Beratungsangebot von Pensionskassen auszugestalten.
- Digitale und persönliche Wissensvermittlung sollten kombiniert werden.
- Die Unabhängigkeit und die Kompetenz der Beratung sind entscheidend für erfolgreiche Beratungsangebote bis hin zu Finanzplanungen.



Roland Hofmann

Studienleiter MAS in Financial Consulting,
Stv. Leiter Fachstelle für Personal
Finance und Wealth Management,
ZHAW Zürcher Hochschule für
Angewandte Wissenschaften



Andreas Ulrich

CFP®, LACHEN Consulting GmbH,
Inhaber der Plattform
pensionierungskurs.ch